



CUSTODI DI IDENTITÀ

STORIE DI CONTADINI E DELLE LORO VIGNE

a cura di Lucia Briamonte

ISTITUTO NAZIONALE DI ECONOMIA AGRARIA

CUSTODI DI IDENTITÀ
STORIE DI CONTADINI E DELLE LORO VIGNE

a cura di Lucia Briamonte

INEA, Roma 2012

Il presente lavoro è stato elaborato nell'ambito del progetto di redazione dello studio "Consorzio Viniveri" realizzato dall'INEA con il contributo del Consorzio Viniveri.

Responsabile del Progetto: Lucia Briamonte

Per l'impostazione e la progettazione dello studio ha operato il seguente gruppo di lavoro:

Lucia Briamonte, Raffaella Pergamo, Assunta D'Oronzio, Gabriele Cassani, Slawka Giorgia Scarso, Gabriella Ricciardi, Ester Dini, Francesca Giarè.

La stesura del testo è stata curata da Lucia Briamonte

I contributi al testo sono di:

- Lucia Briamonte – Introduzione; Giovanna Morganti, una donna dietro *le terroir*; La memoria delle tradizioni e il coraggio di innovare
- Gabriele Cassani – L'uva di Dario; Lezioni di agricoltura eroica; De agri philosophia
- Ester Dini – Tra fughe e ritorni, la storia familiare è nella vigna; Rinaldi, testimone della storia; La ricchezza dell'essenzialità
- Assunta D'Oronzio – Francesca: caparbieta e decisione alla guida dell'azienda di famiglia; Cultura, passione e amore per la vigna
- Raffaella Pergamo – La Castellada dei fratelli Bensa; Paolo Bea: la natura va osservata, ascoltata, compresa, mai dominata
- Gabriella Ricciardi – Pantelleria in sorsi: i profumi e i colori dell'isola raccontati da Salvatore Ferrandes
- Slawka G. Scarso – Paolo Vodopivec, la Vitovska e quel senso di infinito; Benjamin Zidarich, un amore senza confini per il Carso; Valter Mlečnik e le tradizioni recuperate; Eugenio Rosi, il viticoltore artigiano

Segreteria del progetto: Anna Paola di Bernardo e Anna Caroleo

Segreteria tecnica: Gabriele Cassani

Coordinamento editoriale: Benedetto Venuto

Segreteria editoriale: Roberta Capretti

Progettazione e realizzazione grafica: Ufficio Grafico INEA (J. Barone, P. Cesarini, F. Lapiana e S. Mannozi)

Ringraziamenti

Un ringraziamento a Giampiero Bea, Presidente del Consorzio Viniveri, al Vicepresidente Paolo Vodopivec e ai membri del Consiglio direttivo: Augusto Cappellano, Marco Casolanetti e Giuseppe Rinaldi, per aver consentito la realizzazione del presente lavoro. Grazie a tutti i soci del Consorzio, la cui collaborazione e disponibilità dimostrata in occasione delle visite in azienda hanno reso possibile questo lavoro, arricchendoci con le loro esperienze, gli insegnamenti concreti e il loro entusiasmo. Infine, si ringrazia Slawka G. Scarso, Giovanna Morganti, Francesca Sfondrini, Eleonora Rossi e il referee, i cui utili consigli hanno contribuito alla definizione della versione finale del testo.

Presentazione

Nonostante la crisi degli ultimi anni, uno dei migliori biglietti da visita per il nostro Paese in ambito enogastronomico è ancora rappresentato dal vino, per il quale aumentano le esportazioni e gli apprezzamenti in tutto il mondo. La cultura e la tradizione, il gusto e la qualità, espressi attraverso produzioni enologiche di pregio, ne fanno un prodotto identificativo del marchio Italia anche nel complesso scenario socio-economico attuale.

L'intensificazione del processo di globalizzazione, infatti, ha generato due tendenze contrapposte: da un lato, l'omogeneizzazione del gusto, come conseguenza della gratificazione forzata del consumatore; dall'altro, il localismo e la naturalità, ossia la ricerca di identità locali con una maggiore attenzione ai vitigni autoctoni e alla comunità territoriale che essi rappresentano.

Attraverso il suo lavoro, l'INEA esamina lo stretto legame tra vino e territorio, nonché il continuo progresso qualitativo ottenuto attraverso una gestione delle vigne e delle cantine ispirata ai principi della sostenibilità economica, ambientale e sociale. Custodi di identità è un progetto editoriale nato dalla collaborazione dell'INEA con il Consorzio Viniveri. Il quaderno presentato è complementare ad una attività di studio iniziata a gennaio 2012 sulla sostenibilità della filiera vitivinicola, la quale, a sua volta, si inserisce di diritto nel più ampio contesto degli studi INEA sulla responsabilità sociale nel sistema agroalimentare. In questo lavoro, tuttavia, ci si allontana dalla mera analisi economica di settore, soffermandosi invece su 17 imprese guidate da altrettanti vignaioli, dalle loro motivazioni e dalle loro filosofie di vita.

Il Consorzio Viniveri, in questo senso, nasce proprio dalla necessità di un gruppo di contadini-artigiani di comprendere appieno il significato di sostenibilità in agricoltura, e applicarlo quotidianamente tanto in vigna quanto in cantina. Il loro lavoro si esprime nel vino generato da processi "naturali"; l'opera quotidiana di ciascun vignaiolo, tutore e testimone diretto di questo percorso che egli stesso "accompagna ma non domina", passa per il territorio nella sua interezza e complessità, in difesa delle identità delle nostre campagne. La centralità dei rapporti umani, la difesa delle diversità culturali e delle identità territoriali, la possibilità di un consumo più consapevole sono altre questioni alle quali le interviste forniscono un prezioso contributo.

In conclusione, il presente volume aggiunge un tassello importante all'insieme delle ricerche e degli studi finora disponibili sulla sostenibilità nel comparto vitivinicolo nazionale poiché, attraverso un'indagine diretta, realizzata con il coinvolgimento attivo delle aziende, contribuisce a comprendere meglio le strategie di crescita degli operatori, le problematiche e le dinamiche in atto, nonché ad elaborare spunti di riflessione per eventuali politiche di sviluppo ○

Tiziano Zigiotto
Presidente INEA

SOMMARIO

Introduzione	7
Rinaldi, testimone della storia	15
Tra fughe e ritorni, la storia familiare è nella vigna	21
La ricchezza dell'essenzialità	25
La memoria delle tradizioni e il coraggio di innovare	31
Eugenio Rosi, il viticoltore artigiano	35
De agri philosophia	39
Lezioni di agricoltura eroica	45
La Castellada dei fratelli Bensa	51
L'uva di Dario	55
Benjamin Zidarich, un amore senza confini per il Carso	61
Paolo Vodopivec, la Vitovska e quel senso di infinito	65
Valter Mlečnik e le tradizioni recuperate	69
Giovanna Morganti, una donna dietro <i>le terroir</i>	73
Francesca: caparbietà e decisione alla guida dell'azienda di famiglia	79
Cultura, passione e amore per la vigna	85
Paolo Bea: la natura va osservata, ascoltata, compresa, mai dominata	91
Pantelleria in sorsi: i profumi e i colori dell'isola raccontati da Salvatore Ferrandes	95
Riferimenti bibliografici	101

INTRODUZIONE

Già dal Medioevo, il vino era considerato un alimento a tutti gli effetti, una fonte di energia immediata utile a chi doveva fare per lavoro un grande sforzo fisico. Con il passare dei secoli abbiamo assistito a una progressiva trasformazione di questa bevanda in riferimento anche ai valori culturali e simbolici che a esso vengono normalmente associati: il suo consumo odierno è divenuto meno diffuso e “quotidiano” e il vino ha assunto in maniera crescente il valore di icona, con un’importanza tale da attirare l’attenzione della società più di altri prodotti dell’agroalimentare.

Si è andato, inoltre, formando un dualismo sempre più forte tra una produzione di vino “convenzionale” – che fa utilizzo di prodotti di sintesi in cantina come in vigna, seppure in quantità moderate, e senza per questo necessariamente assumere i connotati di una produzione industriale – e una legata al cosiddetto vino “naturale”, che invece punta a eliminare l’uso di ogni sostanza chimica, ma che, come verrà analizzato in seguito, è innanzitutto uno stile di vita.

Custodi di identità è un progetto editoriale nato dalla collaborazione dell’INEA con il Consorzio Viniveri, i cui diciassette soci sono i protagonisti di altrettante storie emblematiche, alla cui base è possibile riscontrare un sentire comune nel fare vino “artigianale”.

«Aggregare chi dichiara il proprio processo di lavorazione nel rispetto della Regola di seguito riportata; stimolare la discussione tra produttori, scambiandosi esperienze e risultati raggiunti; ricercare il miglior equilibrio tra l’azione dell’uomo ed i cicli della natura; comunicare all’esterno la presente Regola e le aziende che aderiscono alla stessa» sono le finalità che il Consorzio Viniveri vuole portare avanti.

Uno dei grandi esperti di vino naturale in Italia, Sandro Sangiorgi, con riferimento alla situazione italiana, invita tutti, produttori e consumatori, “a evitare che la questione naturale resti confinata a un’ideologia, tanto preziosa nel momento di dare slancio, quanto letale se il pensiero che deve confrontarsi con la realtà non si sviluppa in azione concreta e rispettosa del contesto su cui vuole operare”¹.

Di fatto la definizione stessa di “vino naturale” resta a oggi alquanto complessa. Gli stessi viticoltori che abbiamo incontrato sono stati i primi a dimostrarsi scettici davanti alle etichette e alle categorie predefinite. Nel caso del vino naturale, infatti, non esiste ancora un criterio univoco per identificarlo né un disciplinare per certificarlo: i produttori del Consorzio declinano il “naturale” ogni volta in modo differente, affrancandosi spesso da certificazioni e marchi, pur rientrandoci di diritto in termini geografici (es. marchi DOP, DOC, ecc.) o rispettandone ampiamente il disciplinare previsto (es. biologico e biodinamico). I motivi dietro

¹ *L’invenzione della gioia. Educarsi al vino. Sogno, civiltà, linguaggio*, S. Sangiorgi, Porthos Edizioni, 2011.

Consorzio Viniveri: “La regola”

1) I PRINCIPI GENERALI”

Il vignaiolo che intende far parte del Gruppo Viniveri deve applicare le regole, appresso descritte, sull'intero ciclo di produzione e su tutta l'attività aziendale.

2) IL LAVORO IN VIGNA

- a) esclusione di diserbanti e/o disseccanti;
- b) esclusione di concimi chimici;
- c) esclusione di viti modificate geneticamente;
- d) introduzione, nei nuovi vigneti, di piante ottenute da selezione massale;
- e) coltivazione di vitigni autoctoni;
- f) utilizzazione, per i trattamenti in Vigna contro le malattie, di prodotti ammessi dalle norme in vigore in agricoltura biologica. In ogni caso sono esclusi tutti quelli di sintesi, penetranti o sistemici;
- g) vendemmia manuale.

3) IL LAVORO IN CANTINA

- a) utilizzazione esclusiva di lieviti indigeni presenti sull'uva ed in cantina;
- b) esclusione dell'apporto di qualsiasi prodotto di nutrimento, sostentamento, condizionamento quali possono essere le vitamine, gli enzimi e i batteri;
- c) esclusione di ogni sistema di concentrazione ed essiccazione forzata;
- d) utilizzo dell'appassimento naturale dell'uva all'aria, senza alcun procedimento forzato;
- e) esclusione di ogni manipolazione tesa ad accelerare e/o rallentare la fermentazione naturale del mosto e del vino;
- f) fermentazione senza controllo della temperatura;
- g) esclusione di ogni azione chiarificante e della filtrazione che altera l'equilibrio biologico e naturale dei vini;
- h) la solforosa totale non potrà mai essere superiore ad 80 mg/l per i vini secchi e 100 mg/l per i vini dolci.

questa scelta sono legati per lo più al dispendio di tempo da dedicare a pratiche burocratiche richieste per la certificazione, tanto più quando, come riportato nelle interviste, la legislazione attuale in materia ha maglie molto più larghe rispetto alle regole che si sono autoimposti i vignaioli del Consorzio.

Pertanto, diventa difficile parlare di vini “naturali”, non potendo definire puntualmente questa naturalità. Alice Feiring, una delle massime esperte nel settore e una delle più grandi ambasciatrici del vino naturale, agli estremisti che definiscono questo come il risultato della semplice fermentazione dell'uva fa notare che è comunque fondamentale l'intervento dell'uomo. E non è la sola a farlo. Al contrario, secondo la Feiring, il vino naturale è un vino “da cui non è stato tolto né aggiunto nulla”². Nella letteratura del settore c'è chi anzi preferisce parlare di vini naturali come vini “autentici”, come fa il wine writer Jamie Goode, secondo cui “in realtà non ci sono vini naturali o innaturali, ma c'è, piuttosto, una naturalità del vino [...] che tiene conto di tanti aspetti della coltivazione, della raccolta e della produzione della materia prima, l'uva”³. Gli uomini e le donne che abbiamo intervistato spesso preferiscono parlare di artigianalità del vino: si considerano dunque artigiani, contadini e

² All you need to know about natural wine, A. Feiring, *Civil Eats*. 6 settembre 2012 <http://civileats.com/2012/09/06/all-you-need-to-know-about-natural-wine-in-your-inbox/> .

³ *Authentic Wine: Toward Natural and Sustainable Winemaking*, J. Goode, Sam Harrop, University of California Press, 2011.

vignaioli piuttosto che imprenditori agricoli e semplici vitivinicoltori. Ambasciatori, magari, di una tradizione passata per altri in secondo piano. Il contadino, secondo loro, diviene dunque custode del territorio non solo per le generazioni future, ma anche per il territorio stesso.

Se è vero che sta crescendo una sorta di moda attorno al vino naturale, resta comunque la necessità di fare chiarezza sui metodi, soprattutto quando, dietro a questa etichetta, ci sono stati produttori che hanno teso a giustificare un vino difettato come vino “naturale”, una cattiva abitudine contro cui il Consorzio si batte fortemente. Coerentemente, dall’altra parte dell’Oceano, Goode, nella sua definizione di vino “autentico”, inserisce tra i criteri fondamentali di viticoltura sostenibile, metodi naturali, senso del luogo, giusta maturità delle uve, attenzione per l’ambiente, ma anche assenza di difetti.

Ciò che accomuna i produttori che fanno parte del Consorzio è dunque una visione simile della viticoltura naturale, pur con tante sfaccettature, legate alla personalità di ciascuno, al territorio e alle tradizioni di ogni zona di appartenenza. Il vino naturale è uno stile di vita, un modo di interpretare non solo la vigna, la natura e la cantina, ma tutta la vita in generale. È quello che dice ad esempio Francesca Sfondrini di Massa Vecchia, quando racconta di come i produttori vengano da “esperienze personali differenti, maturate in territori diversi e molto distanti fra loro, ma tutte caratterizzate da uno stesso filo conduttore che passa, a volte, anche attraverso un confronto acceso e costruttivo”.

E l’attività del Consorzio diventa importante proprio come occasione di confronto, di scambio, pur nei limiti della distanza l’uno dall’altro. Per Augusto Cappellano, ad esempio, “la possibilità di condividere con altri imprenditori gli stessi valori e la stessa filosofia di vino e di vita ha rappresentato [...] l’uscita dall’isolamento, la consapevolezza della validità del proprio impegno personale, la voglia di proseguire sul percorso intrapreso”.

C’è anzi da ricordare che spesso questi produttori portano avanti un progetto che si discosta molto dall’approccio adottato dai “vicini di vigneto”. Dunque, diventa ancor più importante il confronto con chi quella stessa filosofia condivide, anche se a distanza, anche se in territori con caratteristiche diverse, cercando di interpretare al meglio vitigni che hanno poco o niente in comune. Un confronto che in molti casi assume addirittura le sembianze di un’amicizia che fa da collante all’interno del gruppo. Lo ricorda anche Alessandro Sgaravatti di Lispida, e non è il solo quando definisce i membri del Consorzio innanzitutto come un “gruppo di ottimi amici che si trovano bene tra di loro”. Del resto, lo stesso Masanobu Fukuoka, il contadino-filosofo giapponese determinante per la formazione del naturale-pensiero che ha segnato la crescita di tanti di questi viticoltori, nella sua Rivoluzione del filo di paglia, spiegava come una coltivazione ben fatta lasci spazio anche alla coltivazione delle relazioni umane. Secondo Fukuoka, bisogna far sì che la natura faccia il suo lavoro, un lavoro che nel caso di un’agricoltura più “invasiva” l’uomo ha assunto inutilmente come compito suo. Bisogna mettere in discussione le pratiche convenzionali che possono rivelarsi inutili o dannose e, piuttosto, agire con curiosità, apertura, preparandosi anche al fallimento.

A questo titolo diventano interessanti anche alcuni punti emersi durante l’intervista

a Paolo Vodopivec, dell'omonima azienda, il quale ha ricordato che il Consorzio “non deve essere solo promotore di eventi come quello di Cerea⁴, ma anche baluardo e difesa di certi valori, dando possibilità anche ai piccoli produttori che condividono appieno questo pensiero di avere una maggiore visibilità. Il Consorzio deve porsi come interlocutore con le istituzioni e con le altre associazioni di prodotti naturali, sviluppando progetti di ricerca per dare un fondamento alla naturalità”. In modo simile, il tema della ricerca e del confronto tornano anche in Giovanna Morganti (Podere Le Boncie), secondo cui il compito principale del Consorzio è di tipo culturale: “Poche informazioni ma corrette, di apertura. Nessuna regola, nessuna legge ti protegge finché non c'è un salto culturale. Sull'agricoltura naturale per esempio non c'è ricerca. I piccoli produttori che non possono fare marketing che possibilità hanno di sopravvivere?”. E proprio in quest'ottica vale la pena menzionare il pensiero di Ferrandes, tra gli ultimi membri del gruppo, che ha ad esempio auspicato la creazione di un marchio comune.

Le storie contenute all'interno di questa raccolta sono il risultato delle interviste fatte a ciascun produttore, andando personalmente a visitarlo in cantina e ponendogli domande che riguardavano la storia dell'azienda, l'approccio al vino naturale, la filosofia produttiva, la visione del mercato, la funzione del Consorzio e il suo rapporto con lo stesso. Ne è emerso, ad esempio, che il “cliente-tipo” – che spesso si trova all'estero – è solitamente caratterizzato da una propensione alla spesa più generosa, un'esigenza di ritorno alla naturalità che è il risultato, magari, di una risposta alla società frenetica di oggi, nonché una maggiore sensibilità verso il tema dell'etica e della naturalità dei prodotti. Il tema della responsabilità sociale è emerso chiaramente dalle interviste, rivestendo un ruolo guida tra tutti i vignaioli del Consorzio, i quali, a volte inconsapevolmente, mettono in atto comportamenti etici e in linea con le necessità indotte dallo sviluppo sostenibile.

In breve, è possibile identificare la responsabilità sociale come una concretizzazione del concetto di sostenibilità economica, ambientale e sociale. Comportamenti virtuosi e socialmente responsabili in azienda possono essere declinati seguendo una struttura di quattro macroaree⁵, all'interno delle quali rientrano il prodotto e i consumatori, la comunità territoriale, l'ambiente e le risorse umane.



⁴ Ogni anno i soci del Consorzio Viniveri organizzano a Cerea (VR) un evento aperto al pubblico, durante il quale si possono degustare centinaia di vini naturali e toccare con mano le espressioni di territori diversi tra loro, avvicinandosi ad un approccio al vino fatto di persone, culture e tradizioni.

⁵ Per ulteriori informazioni, si veda anche *La responsabilità sociale per le imprese agricole e agroalimentari - Linee guida*, INEA (2007), Roma.

Nel sistema agroalimentare una strategia orientata al consumatore significa concepire un approccio integrato al prodotto e alle dimensioni che lo descrivono. Questo include non solo le caratteristiche intrinseche quali la genuinità, la sicurezza e la tipicità, ma anche il valore aggiunto delle caratteristiche estrinseche, quali la tracciabilità e l'innovazione. Uno dei tratti comuni a tutti i vignaioli che abbiamo intervistato riguarda l'adozione di metodi "non interventisti" in vigna, dove ci si è ormai allontanati dall'uso di fertilizzanti, pesticidi ed erbicidi, pur acconsentendo il rame e lo zolfo, che sono comunque considerati meri trattamenti di copertura. In cantina le aggiunte di anidride solforosa sono pressoché nulle, le filtrazioni sono anch'esse ridotte al minimo e gli unici lieviti ammessi sono quelli indigeni, quelli cioè presenti nell'uva stessa. In ogni caso, la temperatura non è regolata in alcun modo perché il rispetto delle tradizioni più antiche è la chiave della loro filosofia produttiva. Il risultato, dunque, è fedele nel gusto, nel colore e nel sapore a "come si faceva una volta".

La forte relazione tra il sistema agroalimentare e la comunità territoriale permette di generare effetti positivi sul tessuto sociale ed economico. Lo sviluppo di un rapporto positivo con il territorio consente alle imprese di esaltarne le risorse turistiche e artigianali, esercitare una funzione socio-ambientale attraverso la salvaguardia del patrimonio naturalistico e culturale, nonché gestire le tradizioni e il know-how acquisito nelle zone rurali. I vignaioli del Consorzio sono ben consapevoli dell'importanza di certi aspetti, ma "l'originalità" dei metodi produttivi (come anche la perseveranza nei loro caratteri) ha portato spesso a un rapporto di incomprensione con altri contadini e alla quasi totale assenza di supporto da parte delle istituzioni locali. Il senso di isolamento nella scelta di fare vini naturali è confermata anche dal fatto che una percentuale significativa delle loro bottiglie è rivenduta all'estero. In un contesto simile, il Consorzio potrebbe servire come strumento privilegiato per intendersi con la molteplicità di soggetti che ruotano intorno al mondo del vino, promuovendo così la filosofia del "naturale".

Alcune pratiche agronomiche possono mettere una forte pressione su tutte le componenti ambientali, provocando l'impoverimento di molte risorse naturali. Per questo motivo, la terra, l'aria, l'acqua e l'energia rappresentano un fattore strategico per una condotta imprenditoriale che sia socialmente responsabile. L'attenzione alla sostenibilità ambientale da parte dei soci del Consorzio si manifesta attraverso una particolare cura dei vigneti (oggi vessillo della conservazione del paesaggio naturale e della lotta biologica), sfruttando appieno le caratteristiche morfologiche e climatiche del territorio e non utilizzando sostanze chimiche.

Infine, le risorse umane sono le persone coinvolte nella creazione del prodotto, tra cui i lavoratori (sia stabili che stagionali), gli appaltatori e i fornitori lungo tutta la catena di produzione. Trattandosi di aziende a conduzione per lo più familiare, le risorse umane del Consorzio Viniveri coincidono principalmente con i membri della famiglia, salvo nei periodi in cui c'è maggiore necessità di mano d'opera (potatura e vendemmia) e per questo si richiede l'ausilio di persone esterne o degli amici più stretti.



Viniveri descrive dunque una realtà omogenea, all'interno della quale i singoli soci si sono ritrovati da tutta Italia per tracciare il possibile futuro della viticoltura sostenibile. Allo stesso tempo, questa raccolta di storie di vita, di voci tra i filari, dà spazio a contesti diversi: dai terreni vulcanici di Ferrandes a Pantelleria a quelli ricchi di ponca di Dario Princic, Nicolò Bensa e Valter Mlečnik, rispettivamente i primi due nel Collio goriziano e il terzo in Slovenia, unica azienda non italiana a far parte del Consorzio; dalle cantine scavate nella roccia di Massa Vecchia, in Toscana, a quelle ricavate nelle rocce del Carso, di Benjamin Zidarich. Quelli raccontati in queste pagine sono tutti personaggi forti, persone che ogni giorno faticano in vigna, che hanno avuto il coraggio di fare scelte in controtendenza, come nel caso di Ezio Cerruti con il suo Sol, di Baldo Cappellano e Giuseppe Rinaldi nelle Langhe o di Giovanna Morganti nel cuore del Chianti. Produttori che preferiscono metodi tradizionali anche in cantina – utilizzando le grandi botti di rovere – come nel caso di Trincherò per la sua Barbera d'Asti, o della rifermentazione in bottiglia scelta da Loris Follador per il Prosecco a Casa Coste Piane o ancora le anfore utilizzate da Paolo Vodopivec, nel Carso, ma anche da Alessandro Sgaravatti di Lospida. Produttori che fanno parte del Consorzio fin dalla sua fondazione, che l'hanno visto nascere e svilupparsi così come è oggi, come nel caso di Giampiero Bea e altri che sono entrati da poco, ma sempre con la stessa grande passione, come Eugenio Rosi e Marco ed Eleonora di Oasi degli Angeli.

Se è vero che ognuno di noi è portatore di una propria umanità, una propria visione del mondo e, dunque, una storia diversa, l'antologia che avete tra le mani vuole raccontare invece un percorso condiviso che, da Gorizia a Pantelleria, è testimone privilegiato di un sentire comune per il vivere naturale. Buona lettura! ○

I SOCI DEL CONSORZIO VINIVERI





Azienda Agricola Giuseppe Rinaldi. Scorcio della sala di accoglienza.

RINALDI, TESTIMONE DELLA STORIA

Raccontare l'esperienza di Rinaldi è raccontare il Barolo: la storia di un vino e di un territorio, assurti a icona d'eccellenza, grazie alla perseveranza e alla caparbità di personaggi che come lui hanno saputo difendere, al di là delle mode e delle tendenze, l'identità di una cultura così fortemente radicata nel passato e nella "terra".

E Rinaldi ne personifica l'espressione imprenditoriale più compiuta. Le idee, la storia, i paesaggi che ama descrivere nei luoghi più reconditi: è impossibile parlare di lui e della sua avventura, senza raccontare quella delle famiglie e dei casati che hanno negli anni dominato nella Langa. E il suo carattere corrosivo, talvolta irriverente e rabbioso, dà al suo racconto un magnetismo che fa di lui un testimone del tempo e di un'identità che affonda le proprie radici nei secoli della storia.

Il suo orgoglio contadino esprime più di qualsiasi altro elemento la traccia ininterrotta del tempo. È il primato della dimensione identitaria su quella sociale che lui rivendica con orgoglio quasi snobistico quando affronta ogni più complesso argomento con quella raffinatezza di linguaggio propria dell'eloquio coltivato nel tempo. La sua casa-azienda, la cantina, il vino: tutto attorno a lui "trasuda" storia nella consapevolezza che pochi hanno il privilegio di possedere un patrimonio di valori e idee ricco e prezioso come il suo.

Le radici imprenditoriali affondano in un passato lontano, cinque generazioni prima della sua. La vicenda familiare si lega a doppio filo a quella di Barolo: al villaggio in cui è da sempre vissuto, e al vino, che la famiglia Rinaldi produce ormai da più di un secolo. Tutte le generazioni Rinaldi hanno lasciato la loro impronta sul territorio. Dalla creazione del Consorzio per la tutela del Barolo, all'enoteca regionale, al governo del paese, il loro impegno per la comunità e per il territorio è sempre stato all'insegna della tutela di quel carattere distintivo della cultura della Langa che trova nel vino la sua punta di massima espressione.

Dei valori familiari Beppe ha fin da piccolo assimilato la ricchezza e l'alto potenziale simbolico, alimentando nel ricordo e nella memoria una pratica di vita, di lavoro e di impresa che è rimasta negli anni fedele a se stessa.

AZIENDA AGRICOLA GIUSEPPE RINALDI

Via Monforte, 3 – 12060 Barolo (Cuneo)

Anno di fondazione: 1870

Etari coltivati a vigna: 6,5

Vitigni: Nebbiolo, Barbera, Dolcetto, Freisa, Ruchè

Vini prodotti: Barolo, Langhe Nebbiolo, Barbera, Dolcetto d'Alba, Rosae (varietà Ruchè)

Bottiglie prodotte all'anno: 35.000 circa

Export: Giappone, Stati Uniti



Azienda Agricola Giuseppe Rinaldi. Bottaia di affinamento.

Una fedeltà che riguarda innanzitutto il rapporto con il vino. Beppe non ne vuole sapere di etichette e definizioni. Anzi, non nasconde un certo fastidio per l'eccesso di attenzione che sempre più si va sviluppando attorno ai vini naturali, e al suo Barolo in particolare. Quasi che il fatto stesso di chiamarli "naturali" sia una *diminutio*, e non renda il giusto riconoscimento a quanti come lui hanno continuato negli anni a fare il vino come lo facevano il padre e il nonno, in un territorio che al contrario ha progressivamente sminuito le proprie origini e tradizioni.

«Quando a cavallo tra gli anni ottanta e novanta è esplosa la moda del Barolo, in molti hanno assecondato il gusto dei nuovi mercati. Quella del Barolo è diventata una que-

stione economica. Gli impianti di Nebbiolo nei comuni della bassa Langa sono passati da 1.200 a 2.000 ettari e la produzione da 5 a 12 milioni di bottiglie. Ma non si trattava più di Barolo classico. Era diventato un altro vino, che aveva perso parte dei caratteri essenziali: il colore scarico, la evidente tannicità, la buona acidità, l'austerità».

Oggi che il mercato attorno a lui è in crisi, rivendica con orgoglio la scelta di aver continuato a fare il suo Barolaccio: un vino di struttura, carattere, ma poco adatto ai palati internazionali. E se la storia gli ha dato ragione, è tuttavia una magra consolazione a fronte della "razzia" sul territorio, quasi completamente convertito a monovitigno nel corso degli anni, e sulla cultura produttiva ed enologica locale.

Nei suoi pensieri, e nei concetti, c'è il rispetto innanzitutto per la terra. Rispetto di ciò che la Langa è stata e che in parte non è più; basti pensare all'abbandono della promiscuità colturale a esclusivo favore della vigna o, peggio, allo scempio che pezzi di Langa stanno subendo, in luoghi improvvidi e magari poco vocati per regalarci vigne incerte, con i vecchi boschi scomparsi, gli equilibri spezzati.

Con 6 ettari di vigna, una produzione di circa 35.000 bottiglie all'anno, Rinaldi rappresenta una delle aziende storiche del territorio, laddove il termine assume nella sua esperienza di uomo un valore del tutto speciale.

Diventato gioco forza sempre più intransigente nel rispetto dell'ambiente, del vino e delle tradizioni, la sua filosofia di produzione non si differenzia dagli altri colleghi del Consorzio Viniveri: lavoro serio nella vigna dove nasce il vino; intervento minimo in cantina; macerazione lunga in legno; non utilizzo delle barrique che tanta responsabilità hanno avuto nell'allontanamento dalla coltura locale.

«L'aver voluto adattare il Barolo a dei gusti internazionali ha significato voler utilizzare delle tecniche di cantina che donassero ai vini la facilità di bevuta. Questo ha significato utilizzare recipienti che non sono nella nostra tradizione. Non ci siamo mai adattati a tecnologie che non facessero parte del nostro bagaglio storico. Non sempre è necessario usare cose elaborate da altri, per altri luoghi, climi, vitigni».

Beppe non si sofferma sui particolari della produzione e della cantina, quasi che il nocciolo della questione non sia quello. La sua è "un'ortodossia culturale" prima ancora che formale. È l'intransigenza di chi vuole preservare una tradizione, nel valore etico e morale che questa ha per la collettività. Non un'intransigenza modaiola, new-age o ambientalista.

E in ciò non manca di mettere in rilievo le contraddizioni che pure il mondo del vino naturale affronta. «Non uso diserbanti, ma in una zona con una monocoltura così diffusa, è una presunzione dire "io non lo faccio", se poi gli altri lo fanno».

Quello che gli interessa è difendere il vino, anche nel valore storico che questo ha sempre avuto nella nostra società. «Mio nonno vendeva il vino sfuso, in cantina. Poi c'era



Azienda Agricola Giuseppe Rinaldi. Sala di accoglienza.

una parte che ci veniva richiesta fuori dal territorio, e allora si preparavano i fusti e si spedivano con il treno o con la corriera. Oggi la vendita diretta si fa meno, e tanto meno si vende il vino sfuso. E questo è un segno di grave impoverimento culturale e sociale, che va del resto di pari passo al modo con cui nella nostra società si guarda al “prodotto vino”, sempre associato al rischio salute, che non al benessere e al piacere della persona».

Nel suo legame ideale con il passato, Beppe tenta in ogni modo di attualizzarne i valori. Per quanto vi sia una quota non marginale della sua produzione destinata all'estero (il 35% circa), il grosso della sua clientela è locale e nazionale. Vende prevalentemente attraverso canali diretti: gente che passa per la cantina, tra cui molti stranieri che frequentano la zona, ma anche e soprattutto i clienti storici, diventati ormai amici.

«Questo rafforza il legame culturale tra vino e territorio, e l'arricchisce di una dimensione umana del tutto particolare. Sai che il tuo vino va a una persona che ha conosciuto tuo nonno, o che conosci tu direttamente. Sai che ne può apprezzare il gusto, ma anche il valore che c'è dietro, il piacere e l'edonismo che ne derivano».

Spirito anarchico e ribelle, Beppe resiste poco in cantina. Per quanto sia il luogo della casa in cui più vivo è il senso di autenticità del passato, con le polverose bottiglie sui tavoli testimoni di gloriose annate, l'imponente tino tronco-conico di rovere, le mura intrise di mosto, lui preferisce prenderti e scorrazzarti in jeep per odorare un po' di Langa.

Per lui il territorio è tutto: identità, passione, impegno, fatiche. E idealmente colle-

gata al territorio è anche la sua esperienza nel Consorzio Viniveri. Una passione condivisa innanzitutto con gli amici delle Langhe, ma estesa nel giro di pochi anni a tutti quanti vivono con lui il sogno di un'artigianalità "etica" di fare il vino.

Un'esperienza tuttavia che secondo Rinaldi non può restare disgiunta dall'impegno che ciascun membro dovrebbe avere per la realtà in cui lavora.

È questa la ricchezza che il Consorzio può e deve esprimere, facendo dei propri associati dei presidi locali, da attivare per tutelare le tradizioni, la cultura, i valori di un produrre "contadino" rispettoso dell'ambiente, della natura e della salute delle persone.

È in questa filosofia di impegno per il bene della comunità in cui vive che l'esperienza di Viniveri può essere davvero messa a servizio del bene collettivo. Che è, per l'anarchico sognatore Rinaldi, prima di tutto la Langa. E se la forza del territorio sta nell'unione di intenti, è nella forza del cercare cocciutamente il massimo dalle proprie vigne e nella affascinante lotta quotidiana per ottenere uva Nebbiolo sana ed equilibrata il valore della sua ricchezza, che ha fatto del Barolo l'emblema ancora indiscusso dell'eccellenza italiana nel mondo ○



Azienda Agricola Giuseppe Rinaldi, foto di Linda Nicosia. Bottiglie in affinamento.

TRA FUGHE E RITORNI, LA STORIA FAMILIARE È NELLA VIGNA

Quella dell'azienda Cappellano è prima di tutto la storia più che centenaria di una famiglia, il cui rapporto viscerale e tormentato con la vigna ne ha segnato i più importanti passaggi. È al tempo stesso la storia di un territorio a cui la famiglia, pur tra mille peripezie, è stretta da un legame antico e profondo: un territorio “abbandonato e ripreso”, da cui si fugge e in cui però si ritorna sempre e comunque.

I Cappellano e la loro azienda agraria hanno da sempre rappresentato un punto di riferimento nella zona del Barolo e in particolare nel piccolo comune di Serralunga. Tutto inizia verso la metà del 1800 quando il notaio Filippo Cappellano, ricco possidente terriero, acquistò circa 60 ettari di terreno per destinarli alla produzione di vino. Da allora, le generazioni che si sono succedute alla guida hanno avuto con l'azienda e la cantina un rapporto sempre sofferto, di odio e amore: hanno cercato di interpretare il ruolo di guida in modo innovativo e “discontinuo”, inserendosi però sempre nel solco di una tradizione che ancora oggi rappresenta il punto di forza dell'azienda.

Alla morte di Filippo, il figlio Giovanni, enologo, proseguì nella conduzione dell'azienda, ristrutturando la cantina in quel di Alba, e realizzando due impianti alberghieri (ad Alba e a Serralunga). A Serralunga inventò la famosa “cura dell'uva”, istituendo un servizio di carrozze per il collegamento con la stazione ferroviaria di Alba. Nel 1889 la cantina Cappellano conquistò la medaglia di bronzo all'Esposizione Universale di Parigi. Probabilmente l'acuto bisnonno si era recato in Francia per conquistarne il mercato, giacché le viti francesi erano già colpite della fillossera e si stava creando una maggiore apertura verso l'estero. Il fratello Giuseppe, invece, si laureò in farmacia e scelse la strada industriale vinicolo-farmaceutica. Produsse in quel periodo le prime gelatine d'uva nonché mosti concentrati curativi e fu proprio lui che inventò il Barolo Chinato.

L'avventura industriale di Giuseppe durò poco: nel 1912 il fratello Giovanni morì, colpito da una febbre tropicale contratta in Tunisia (ove si era recato per cercare un vitigno

AZIENDA AGRICOLA CAPPELLANO

Via Alba, 13 - 12050 Serralunga d'Alba – Cuneo

Anno di fondazione: 1870

Ettari coltivati a vigna: 4

Vitigni: Nebbiolo da Barolo, Barbera e Dolcetto

Vini prodotti: Barolo Piè Franco e Piè Rupestris, Barbera d'Alba, Dolcetto d'Alba, Nebbiolo d'Alba, Barolo Chinato

Bottiglie prodotte all'anno: 20.000

Export: Stati Uniti, Nord Europa, Giappone

resistente alla fillossera) e Giuseppe decise di prendere in mano l'azienda di famiglia. Nel corso degli anni cinquanta si trasferì in Eritrea, da dove a distanza seguiva l'azienda di Serralunga e contemporaneamente si dedicava alla coltivazione sperimentale della vigna nel suolo africano. Nel 1955 Giuseppe morì, lasciando ai posteri un capitale che, a causa di complesse vicende ereditarie, venne lentamente disperso e frammentato.

Occorre attendere il finire degli anni sessanta perché la famiglia, grazie all'entusiasmo e alla tenacia di Baldo Cappellano, riscopra le sue passate glorie.

Nipote di Giovanni, nato e cresciuto in Eritrea, sul finire degli anni sessanta Baldo decide di lasciare l'Africa e tornare nel suo territorio d'origine, ripartendo totalmente da zero: una nuova cantina, 6 ettari di vigna, e la prima vendemmia nel 1969.

«Anarchico, sognatore, testone e anticonformista», così lo definisce il figlio Augusto. La sua lotta per la cantina fu fin dall'inizio anche la lotta per la difesa dell'integrità e della naturalezza di un vino e di un territorio – il Barolo – che vedeva minacciato dalle mode e dalle tendenze. Cresciuto a contatto con la natura, attaccato alla terra che aveva conosciuto nelle sue forme più primitive e integre, Baldo interpretò fin da subito il lavoro in vigna e in cantina come testimonianza di vita e di impegno al servizio del territorio. Un lavoro mai finito che, anche oggi che non c'è più, traspare nei ricordi, nei riferimenti, nel senso di stima e di orgoglio con cui il figlio Augusto si è impegnato a portare avanti la missione affidatagli dal padre.

È proprio il legame alla storia e alla tradizione che meglio interpreta quella filosofia di produrre al naturale che da anni contraddistingue la Cappellano. Augusto ci tiene a specificare che non c'è stata mai una scelta precisa e consapevole di voler produrre vini naturali; c'è stata semmai la scelta, anche in momenti difficili quando il mercato era tutto orientato verso produzioni di altro tipo, di non abbandonare il sentiero tracciato dagli antenati.

«La sola cosa che abbiamo fatto è stata di restare fedele a noi stessi, alla nostra tradizione. Nella vigna, nella parte in basso ci sono filari di Dolcetto, poi sopra c'è un filare di Barbera, poi sopra i Nebbioli. Questa disposizione dei filari non è casuale. Ce ne siamo accorti perché una volta mio padre ha messo una pianta di Nebbiolo vicino al Dolcetto e la pianta ha avuto dei problemi. Abbiamo capito che nulla nella vigna era stato nel passato affidato al caso. La zona dei Dolcetti era infatti una zona di gelate tardive. E mentre la gelata tardiva non fa male al Dolcetto, rischia di rovinare il Nebbiolo. In passato c'è stata un'osservazione durata generazioni e generazioni per arrivare a configurare la vigna in questo modo. Ciò significa rispetto per il territorio, per la tradizione, per la cultura che c'è dietro».

Il lavoro in vigna rappresenta l'ambito privilegiato di quella filosofia del “non intervento” che l'azienda segue in tutto il processo di produzione: il che vuol dire non utilizzare lieviti aggiunti, ma anche non deacidificare il vino, scelta particolarmente coraggiosa se si considera l'alto livello di acidità di alcune produzioni aziendali, come la Barbera. A ciò si



Azienda Agricola Cappellano. Scorcio dell'interno.

aggiunge il rispetto che potrebbe essere definito in questo caso “sacrale” per la tradizione: il Barolo Chinato viene ancora prodotto seguendo l’antica ricetta di Giuseppe Cappellano e utilizzando molti degli strumenti dell’epoca, tra cui un gran recipiente in ghisa in cui pestare le spezie.

Cappellano produce una media di 20.000 bottiglie all’anno, di cui 7.000 di Barolo Chinato. Circa il 70% della produzione di vini – Barolo, Barbera e Dolcetto – è destinata ai mercati stranieri, soprattutto statunitense e giapponese. Il Barolo Chinato, invece, è venduto prevalentemente in Italia, dove l’azienda può contare su una clientela affezionata e di lunga data. Oltre ad Augusto e alla madre, lavorano in cantina altri tre collaboratori stabili. L’azienda rappresenta oggi un caso di eccellenza nella produzione vinicola del territorio, frutto della caparbia del padre di Augusto, che non ha voluto assecondare le fluttuanti leggi del mercato.

«Quella di Baldo è stata una scelta quasi isolata in un territorio come il Barolo, che ha invece vissuto a cavallo degli anni ottanta e soprattutto novanta una fase di profonda trasformazione della produzione» orientata sempre più a soddisfare le esigenze di un consumo troppo spesso indistinto e seriale, attento al marchio (e il Barolo ha sempre rappresentato una garanzia), piuttosto che a preservare la qualità e l’unicità del prodotto territoriale.

È in questo periodo che Baldo persegue con tenacia e fatica la propria “lotta” sul territorio e per il territorio. Una lotta che lo porta però paradossalmente anche ad allonta-



Azienda Agricola Cappellano. Antica insegna.

narsene. La resistenza della cultura locale a comprendere le ragioni vere del suo impegno sembrano infatti con il tempo avere la meglio e smorzare quel senso di identificazione con la comunità locale che invece aveva contraddistinto i primi anni di vita di questa grande avventura imprenditoriale. E l'azienda che alla fine dell'800 era il simbolo di Serralunga e del suo sviluppo, tanto da dare il nome a una delle piazze maggiori, diviene con il passare degli anni una realtà sempre più "marginale", portatrice di una cultura di nicchia con cui a dire il vero pochi nell'area si identificano. Malgrado il suo impegno, sia nell'Amministrazione comunale che nel Consorzio di tutela del Barolo, Baldo e la Cappellano sentono crescere il senso dell'isolamento, e con esso la fatica di portare avanti un'impresa culturale prima ancora che economica.

È in questo clima che avviene il primo contatto con i futuri associati del Consorzio Viniveri e che sarà per Baldo un'inesauribile fonte di nuovo entusiasmo. La possibilità di condividere con altri imprenditori gli stessi valori e la stessa filosofia "di vino e di vita" hanno rappresentato per lui l'uscita dall'isolamento, la consapevolezza della validità del proprio impegno personale, la voglia di proseguire sul percorso intrapreso. È questo il significato più forte dell'esperienza associativa in cui si impegnò in prima persona, assumendo la presidenza del Consorzio nei primi anni di vita.

Ed è nel valore della condivisione che anche Augusto riconosce la preziosa eredità lasciata dal padre, identificando in Viniveri «una grande famiglia, fatta di persone con cui sento un'affinità straordinaria da un punto di vista umano. È la relazionalità che c'è tra noi, l'intesa e quella sensazione di conoscersi quasi da sempre, la grande forza dell'associazione» ○

LA RICCHEZZA DELL'ESSENZIALITÀ

C'è un modo di essere complessi nella ricerca di essenzialità che Ezio Cerruti incarna alla perfezione. La sua cantina: semplice, ordinata, ma in cui nulla è lasciato al caso nelle soluzioni, nell'organizzazione degli spazi. Il suo passito, armonico, lineare, eppure così complesso nel gusto e nella combinazione degli equilibri. "Sol", il nome del suo vino. Tre lettere, la cui combinazione racchiude metaforicamente il senso di una vita: sole, musica, solitudine come unicità e distinzione.

E poi lui, Ezio Cerruti. Quello che ti colpisce appena lo conosci è proprio l'essenzialità che lo caratterizza. Diretto, schietto, immediato nel linguaggio e nei comportamenti. Ezio non ama i formalismi. Ti parla subito di sé, della sua vigna, del suo gatto; e del suo vino, naturalmente.

Vegetariano da oltre 20 anni, un rapporto viscerale con il territorio, Ezio esprime nella sua filosofia di vita quella dimensione di naturalità che distingue il suo approccio al vino. Fuori dal tempo e dallo spazio che lo circonda, ama i ritmi lenti, conosce il valore dell'attesa e della memoria, vive in simbiosi con la sua terra.

Una terra faticosa in cui la naturalezza del paesaggio e la spontaneità della vita contadina hanno ceduto il passo alle esigenze di un'industria del vino bulimica, omologata nei gusti e nelle culture. E in cui Ezio rivendica, giorno dopo giorno, in completa solitudine, l'unicità, etica e imprenditoriale, del suo lavoro.

Quella di Ezio, diversamente da tanti suoi colleghi, è una storia recente, che inizia attorno al 2000 quando decide di cimentarsi nella produzione di vino. Ma la passione per la terra ha radici più profonde. Inizia da bambino, nella vigna del nonno e del padre. Allora l'attività agricola era tutta destinata alla vendita; solo una piccola quota di uva serviva a produrre vino per uso del tutto domestico.

Il gusto per il lavoro nei campi ha rappresentato una costante nella vita di Ezio, anche quando il suo percorso di vita sembrava incanalarsi su sentieri diversi, con gli studi, l'inizio dell'università, le prime esperienze di lavoro. E diventa vera e propria scelta di

AZIENDA AGRICOLA EZIO CERRUTI

Str. Comunale Balbi, 8 - 12053 Castiglione Tinella (Cuneo)

Anno di fondazione: 1986

Ettari coltivati a vigna: 7

Vitigni: Moscato

Vini prodotti: Passito

Bottiglie prodotte all'anno: 6.000 circa

Export: Giappone, Stati Uniti



Azienda Agricola Ezio Cerruti. Vigna nel mese di Ottobre.

vita agli inizi degli anni novanta, quando decide di prendere in mano l'azienda agricola di famiglia.

È allora che assieme ad alcuni amici avvia una cooperativa vinicola; un'esperienza che lascerà il segno nella sua vita, condizionandone gli sviluppi futuri. L'insofferenza verso un sistema di produzione che vedeva spostare sempre più dalla terra all'industria il proprio baricentro e una filosofia produttiva fortemente interventista lontana dalla cultura del territorio è stato il motore che l'ha spinto a cambiare.

Nel 2000 avviene il grande passo: la scelta di mettersi in proprio, di produrre vino secondo la propria "morale", una morale rispettosa della natura e del territorio, la prima vendemmia. E la decisione, quasi obbligata, di fare passito, l'unico vino da uve moscato in grado di essere prodotto sottraendosi agli imperativi della tecnica e della tecnologia.

Oggi l'azienda Ezio Cerruti produce all'incirca 6000 bottiglie di passito all'anno. È forse l'unica azienda del territorio che fa solo passito. Una scelta coraggiosa in un territorio in cui tale produzione ha un carattere del tutto residuale. È sicuramente l'unica azienda di Castiglione Tinella che segue un metodo di produzione naturale, non interventista.

Tutto inizia in vigna dove, ci tiene a ribadire Cerruti, "si fa il vino". Dalla concimazione del terreno all'appassimento delle uve, ogni suo comportamento è all'insegna del rispetto della natura, dei suoi cicli, dei suoi imprevisti.

I vigneti, di età variabile dai 30 ai 60 anni, si trovano a un'altitudine sul livello del mare di circa 400 metri con pendenze piuttosto rilevanti; vengono concimati con pellettato e trattati solo con rame e zolfo evitando ogni intervento con prodotti sistemici.

L'appassimento, che a seconda delle stagioni dura uno o due mesi, avviene diretta-

mente sui tralci: una scelta radicale e in totale controtendenza con quelli che sono i metodi più tradizionali di appassimento, in solai o sui graticci, in ambienti comunque protetti e non esposti a rischi climatici. «Quando è ora di vendemmiare l'uva fresca, a inizio settembre, i grappoli vengono recisi, in modo da interrompere l'alimentazione linfatica con la pianta, ma vengono lasciati ad appassire dove sono, sulla vite stessa. Ciò significa con condizioni climatiche e ambientali che variano di anno in anno: umidità, sole, grandine, pioggia. Questa scelta rischia di far perdere fino al 50% della produzione. Ma dà al vino una complessità, una ricchezza e un carattere impensabile con altri sistemi».

Una volta completato l'appassimento, le uve giungono in cantina, per l'avvio del processo di vinificazione. Qui, come ci tiene a ricordare Cerruti, «il vino devi essere bravo a non rovinarlo» e la filosofia del “non intervento” è l'unica regola da seguire. Il processo di vinificazione è quindi molto semplice: le uve vengono pressate, il mosto decanta due giorni in una vasca, il tempo necessario per eliminare eventuali residui. Poi va in legno di rovere francese, dove resta per circa tre anni. Le botti sono antiche: generalmente Ezio le acquista usate, perché gli piace “mettere il vino in botte, non viceversa”.

Se si considera il passaggio in bottiglia e l'ulteriore affinamento per circa sei mesi, complessivamente il passito è pronto dopo quattro anni dalla vendemmia. Un tempo lungo, necessario a maturare quella complessità di carattere e toni che ne fa un prodotto del tutto speciale.



Azienda Agricola Ezio Cerruti. Bottaia di affinamento.



Ezio Cerruti.

«Non è il passito tradizionale dei climi caldi, zuccherino e morbido. Quello che esce dopo tre anni di rovere è un equilibrio di zucchero e acidità, un prodotto unico nel suo genere, che trova nell'eleganza più che nell'opulenza il suo tratto distintivo».

Tutte le fasi di lavoro, in vigna e in cantina, vengono eseguite direttamente da Ezio seguendo ogni dettaglio. Non c'è nessun altro che lavori con lui, salvo ovviamente nel periodo della vendemmia, quando ad aiutarlo sono amici e conoscenti.

Una volta pronto, il passito viene venduto sul mercato prevalentemente attraverso distributori, sebbene ci sia una quota del 20% di vendita diretta in cantina. Della parte distribuita attraverso intermediari, circa la metà è destinata al mercato nazionale, in particolare quello regionale, mentre l'altra parte è destinata all'export, tutto extraeuropeo: Giappone, Stati Uniti, Nuova Zelanda.

La scelta di Ezio per il vino naturale è una vera e propria filosofia, di vita prima

ancora che di prodotto. E il tempo è la metafora di tale scelta.

Il lungo invecchiamento in botte che dà al vino assieme al lavoro in vigna il suo DNA distintivo, rispecchia la dimensione di vita di Ezio: una dimensione rispettosa dei cicli della natura, dell'alternanza tra lavoro e riposo, della fatica e dell'ozio, della lentezza e della durata. «Tutto deve avere il proprio tempo», in una dimensione valoriale che tende a sfuggire la frenesia e la schizofrenia dell'oggi globale.

La sua etica personale non ha bisogno di riconoscimenti o formalizzazioni. Sempre essenziale in tutto, Ezio rifugge tutto ciò che sa di “sovrastruttura”: non vuole essere definito o etichettato; né tanto meno certificato. «Faccio il vino come si faceva un tempo, e come deve essere fatto per far star bene chi lo beve. Non servono codici o bollini per definire l'etica di un'impresa».

In questa sua ricerca di essenzialità si colloca l'incontro con Viniveri. Ezio è l'ultimo arrivato, ma ha le idee chiare. L'esperienza nel Consorzio ha per lui il valore della condivisione, quella stessa che già lo legava agli altri rappresentanti del Piemonte che l'hanno coinvolto nell'avventura consortile. «Sono persone che ti sembra di conoscere da una vita. C'è un'etica dietro ognuno di loro. E la cosa funziona quando vino e vita della persona coincidono, quando c'è la stessa matrice di valori».

Il senso di solitudine che deriva dall'operare in un territorio in cui sei il solo a non omologarti (il “Sol”) rappresenta sicuramente un valore aggiunto, nell'esperienza della



Azienda Agricola Ezio Cerruti. Vigna nel mese di Gennaio 2012.

condivisione che il consorzio alimenta. Ma non è il fattore determinante.

Più che trovare forza e coraggio nella condivisione, Ezio sente di voler contribuire a promuovere un cambio di cultura anche nel territorio in cui opera, e in cui ha finito negli anni per riconoscersi sempre meno. E il Consorzio può essere un'ottima opportunità.

Non chiudersi nel ristretto circolo degli associati, ma aprirsi all'esterno "contaminando" visioni, approcci e culture diverse da quelle condivise dagli associati rappresenta per lui un imperativo, che il Consorzio dovrebbe perseguire con maggiore decisione, promuovendo iniziative che dal centro (Cerea) si propaghino in periferia.

È nello scambio culturale, dentro e fuori il Consorzio, che risiede il valore più profondo della sua esperienza in Viniveri. Uno scambio vitale, che trova nel confronto e nel riconoscimento del valore delle esperienze individuali il senso di uno stare insieme, che Ezio vorrebbe valorizzare ancora di più, esportando ben oltre i suoi confini, una filosofia e un modo di essere che rischia, se non promosso, di restare patrimonio comune di pochi eletti ○

LA MEMORIA DELLE TRADIZIONI E IL CORAGGIO DI INNOVARE

Radicato nel territorio, ma cittadino del mondo; il suo tratto più distintivo è certamente la capacità di rivisitare la tradizione senza tradirne i valori. Ezio Trinchero è così: uomo di vigna, di vino e di piaceri.

La sua esperienza affonda le radici nella storia di famiglia⁶. Una storia che inizia ufficialmente nel 1922 con i suoi nonni, ma che risale a un passato ancora più lontano, quando i bisnonni e i trisavoli prima di loro iniziarono a mettere insieme pezzi di vigna in uno dei territori enologicamente più vocati del Monferrato, Agliano Terme in provincia di Asti, un'importante area per la produzione della Barbera. Da allora tutto sembra essere rimasto uguale, incontaminato. A iniziare dalle vigne, adagate sulla collina adiacente alla casa di famiglia, la cui longevità⁷ e ottima esposizione donano al paesaggio una bellezza rara. E poi la casa colonica, tipica piemontese, con il suo ampio cortile, la cantina e le stalle.

Pur legato alla tradizione, Ezio non ne ha fatto mai un limite. Tutt'altro. La spinta a rivisitarla e la voglia di percorrere strade nuove rappresenta per lui una vera filosofia di vita, che i suoi vini incarnano alla perfezione. Mai uguali, mai scontati, mai prevedibili. Ogni vino, nelle sue annate, rispecchia un carattere diverso, quasi a testimoniare la necessità di esaltare quell'imprevedibilità genetica che è alla base delle meravigliose differenze in questo mondo.

È in tale aspetto che sta forse la sua idea più profonda di vino "naturale", termine che a Ezio non piace molto. La sua idea, piuttosto, è quella di un vino "vivo", non addomesticato nel profumo e nel gusto, ma che dopo un lungo invecchiamento è in grado di

ANTICA AZIENDA AGRICOLA, DI EZIO GIACOMO TRINCHERO

Via Noce 56 - 14041 Agliano Terme (Asti)

Anno di fondazione: 1925

Ettari coltivati a vigna: 13

Vitigni: Barbera d'Asti, Dolcetto Monferrato, Freisa d'Asti, Merlot, Grignolino d'Asti, Arneis, Malvasia di Candia, Chardonnay, Brachetto e Nebbiolo

Vini prodotti: Barbera Superiore, Barbera La Barslina, Barbera Vigna del Noce, Grignolino, Freisa Runchet, Malvasia Sognodibacco, Arneis, Malvasia Bianco, Chardonnay Palmè, Merlot Trabic, Dolcetto Monferrato Le Taragne, Brachetto Rosso Palmè, Nebbiolo Nobius

Bottiglie prodotte all'anno: 50.000 circa

Export: Stati Uniti, Giappone, Europa

⁶ L'azienda fu la prima, tra i vitivinicoltori in Asti, a produrre e selezionare importanti bottiglie di Barbera d'Asti da invecchiamento per il mercato nazionale e internazionale.

⁷ Numerosi vigneti sono stati impiantati negli anni venti. L'azienda, infatti, possiede tra i vigneti più vecchi della zona con strutture organolettiche ed esposizioni ottimali.

far emergere le sue note più distintive, frutto del clima, delle condizioni atmosferiche, del terreno, della combinazione dei vitigni e dei grappoli. Un vino vero appunto che Ezio, nel rigoroso rispetto dei metodi di produzione del nonno e del padre, lascia libero di esprimere in tutte le sue forme, anche se estreme.

Oggi Trincherò rappresenta una grande realtà vitivinicola del territorio, nota soprattutto per la produzione di Barbera d'Asti, il cui primo imbottigliamento avvenne nel 1952. Se ne producono circa 35.000 bottiglie all'anno (su un totale di 50.000), differenziate tra Superiore, La Barslina e Vigna del Noce, dal nome della prestigiosa vigna di famiglia. Viene anche prodotto il Grignolino e la Freisa (circa 2.000 bottiglie ciascuno), nonché il Merlot; residuale è la produzione dei bianchi Arneis e Malvasia, in purezza oppure come blend a seconda delle annate.

La vigna è un vero e proprio gioiello: 13 ettari di terreno calcareo e argilloso, con vigneti tra i più vecchi del territorio. La punta di eccellenza è la Vigna del Noce, con piante che hanno più di 80 anni di età, a testimoniare che se si rispetta la naturale attitudine del terreno e il particolare microclima si creano le condizioni ideali per ottenere un vino eccellente anche da una vigna antica. Quando Ezio prese in mano l'azienda di famiglia, gli ettari erano quasi il triplo, ma la scelta di continuare a produrre naturale era difficilmente con-



Ezio Giacomo Trincherò.

ciliabile con grandi quantitativi. Di qui la decisione di vendere e affittare parte dei terreni.

Il lavoro in vigna è svolto direttamente da Ezio con il supporto di un collaboratore che lo affianca da anni. L'esclusione totale di diserbanti, pesticidi e insetticidi, come anche l'utilizzo dei soli input ammessi dal disciplinare biologico sono i principi che ispirano la coltivazione, mentre la raccolta si effettua manualmente.

Anche la produzione segue la regola del "non intervento", sempre che si voglia dare a questa una definizione. Ezio ci tiene a ribadire di non avere inventato assolutamente nulla di nuovo, ma di essersi limitato a fare quello che facevano il padre e il nonno; anche nei periodi in cui i produttori iniziavano ad allontanarsi in massa da "un certo modo di fare vino". Anni difficili, in cui tuttavia la caparbieta e la solidità dell'esperienza familiare lo hanno aiutato ad andare avanti per la sua strada.

Il lavoro in cantina, dalla macerazione all'imbottigliamento, avviene secondo il "disciplinare" della cantina Trincherò e prevede l'utilizzo esclusivo di lieviti indigeni, l'esclusione di ogni manipolazione tesa ad accelerare o rallentare i tempi naturali del mosto e del vino, la fermentazione senza controllo delle temperature, l'esclusione del chiarificante e dei procedimenti di deacidificazione. Unica eccezione ammessa è l'utilizzo di dosi minime di solforosa anche per vini che, come la Barbera, sono destinati a un lungo passaggio in botte.

I tempi sono un elemento centrale nella filosofia produttiva di Ezio: «La Barbera è un vino che per maturare ha bisogno di un lungo invecchiamento. È proprio il tempo che ne definisce il carattere. Non si può pensare, per assecondare le esigenze del mercato, di metterla in vendita prima che siano passati almeno tre-quattro anni dalla vendemmia».

Le lunghe macerazioni sulle bucce unitamente all'invecchiamento in botte sono poi il segreto che dona ai vini di Trincherò un valore del tutto particolare, dando struttura e longevità a un vino che già in vigna può fregiarsi di questi caratteri distintivi.

L'uso delle botti è importante. Per l'affinamento Ezio utilizza tradizionali e selezionate botti in rovere di Slavonia, dove il vino riposa per anni, ma anche in cemento, materiale che consente di mantenere le caratteristiche organolettiche del vino senza alterarle. Successivamente, per lo stoccaggio dei vini nel periodo post-affinamento del legno e in attesa di essere messi in bottiglia vengono utilizzati vasi vinari in acciaio inox. Una volta travasato in bottiglia, il vino viene messo a riposare per un altro anno prima di essere definitivamente pronto per la vendita.

Una volta pronto, il vino viene venduto soprattutto all'estero: Giappone innanzitutto, ma anche Stati Uniti ed Europa. L'Italia assorbe solo una ristretta quota di mercato. «Il problema è che i consumatori stranieri sembrano apprezzare molto più degli italiani il vino che faccio. E io voglio vendere il mio vino a chi sa capirlo».

Come per molti produttori che come lui si sono sottratti all'uso comune nella metà



Ezio Giacomo Trincherò mentre effettua il rimontaggio dei vini.

degli anni ottanta di fare un vino diverso da “come lo si faceva una volta”, rendendolo più fruibile al gusto e al palato del mercato, il rapporto di Ezio con il territorio è viscerale e sofferto al tempo stesso. Il senso di isolamento vissuto come produttore, nella consapevolezza di essere forse il solo rimasto a difendere nello stesso territorio il valore di una cultura artigiana ed enologica, ha segnato profondamente il percorso umano e imprenditoriale di Ezio.

Fu in quel momento che nacque la conoscenza di quelli che di lì a breve sarebbero divenuti i fondatori del Consorzio Viniveri. Tutto avvenne per caso, grazie a una giornalista americana che fece assaggiare il vino di Ezio ad altri produttori naturali che ne riconob-

bero la stessa “impronta filosofica”. «Conoscerli fu molto importante per me. Era un periodo molto duro, perché andavano solo i vini elaborati e mi ritrovai in un mondo che non era più mio. Il confronto con loro mi permise di rafforzarmi in ciò che facevo, e fu decisivo anche per maturare. Io avevo voglia e gusto di sperimentare, di provare nuove tecniche (macerazioni lunghe, diminuzione di solforosa, ecc.), ma non avevo nessuno con cui condividere. Anzi, avevo pure paura di sbagliare. L’idea era che il tuo vino, se lo vendevi, non piaceva a nessuno». Il tempo sembra aver dato ragione a Ezio, il quale oggi è sicuro di aver fatto la scelta giusta: «Il Consorzio è stato fin dall’inizio un’opportunità per tutti. Ora però che l’attenzione sui vini naturali sta crescendo, occorre fare un passo in avanti e superare steccati e divisioni. Se ripenso a quello che abbiamo passato all’inizio, alle battaglie fatte, trovo assurdo che oggi i tanti produttori che sposano la nostra filosofia non riescano a stare insieme. Al contrario, credo che sia necessaria una collaborazione molto più stretta tra tutti i produttori naturali, per promuovere la riscoperta di una cultura del vino e del fare vino che appartiene alla nostra tradizione, di Paese e di territorio. E su cui noi come Consorzio Viniveri e come produttori non possiamo non avere un ruolo di promozione attiva» ○

EUGENIO ROSI, IL VITICOLTORE ARTIGIANO

Stazione di Rovereto, poi Volano e Calliano, dove ha sede la cantina di Eugenio Rosi. È un pomeriggio d'inizio marzo, il sole sta iniziando a calare dietro le montagne, sullo sfondo, e la luce taglia di netto il paesaggio, con i paesini, i meleti e i vigneti ritagliati qui e là. Salvo un appezzamento del padre che ora alleva lui, i vigneti e la cantina sono tutti in affitto. Eugenio ha iniziato da zero: la passione per la viticoltura ce l'ha sempre avuta, ma non veniva da una famiglia di viticoltori. Il padre, come tanti altri da queste parti, aveva un vigneto "part-time" e conferiva le uve alle cantine sociali. Fino a qualche anno fa era un'importante

integrazione del reddito familiare. Oggi sembra assurdo ma quando Eugenio si voleva iscrivere all'Istituto Agrario di San Michele all'Adige non lo volevano neppure ammettere, non essendo figlio di agricoltori. Così è stata dura entrare e alla fine si è potuto iscrivere all'indirizzo in enologia. «Di tutta la classe siamo solo in due a fare ancora questo mestiere», e ride davanti al paradosso.

Dopo la scuola è iniziata subito l'esperienza in cantina sociale come enologo, per poi rendersi conto che voleva fare altro. Ha iniziato piano, mentre ancora lavorava in cantina, e a partire dal '97 si è andato a prendere i vigneti che gli altri non volevano: vigneti abbandonati, spesso difficili da allevare perché non si potevano irrigare, o perché erano semplicemente scomodi da raggiungere, impossibili da meccanizzare per via dei terrazzamenti. Oggi gli ettari sono circa 6. In uno di quelli sopra a Noriglio c'è addirittura un terrazzamento con i muretti a secco del 1600: un triangolo di storia tutto in pendenza. Però alla lunga si è rivelata una fortuna, perché, abbandonati tra gli anni Cinquanta e Sessanta, quei vigneti non hanno visto l'abuso di sostanze chimiche tanto diffuso in seguito.

Eugenio non ha iniziato subito con i vini naturali. In principio aveva un approccio più convenzionale. I lieviti, ad esempio, erano selezionati. Poi, dopo il 2000, ha cominciato a sperimentare con le fermentazioni spontanee, i lieviti indigeni, partendo da un vigneto all'interno del parco di una villa, a Rovereto, il suo vigneto-scuola. «Non ti puoi improvvi-

SOCIETÀ AGRICOLA ROSI EUGENIO

Via Tavernelle, 3/b – 38060 Volano (Trento)

Anno di fondazione: 1997

Ettari coltivati a vigna: 5,8

Vitigni: Marzemino, Nosiola, Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Chardonnay

Vini prodotti: Anisos, Poiema, Esegese, Cabernet Franc, Dòron

Bottiglie prodotte all'anno: 20.000 circa

Export: Stati Uniti, Gran Bretagna, Giappone



Società Agricola Rosi Eugenio. Vigneto in Vallarsa.

sare, per fare vini artigianali» mi spiega. Eugenio infatti parla di artigianalità prima ancora che di naturalità. Per lui l'artigianalità di un vino risiede nel fatto che il produttore fa tutto in prima persona, magari con qualche aiuto, sì, ma c'è comunque una personalizzazione del prodotto. Il vino così cambia non solo per il clima, al passare del tempo, ma segue anche l'evoluzione del produttore stesso. Lo deve rispecchiare.

L'azienda è certificata biologica: in vigna usa rame e zolfo, e poi letame per concimare e un po' di sovescio. I vigneti sono soprattutto a filare. La pergola trentina, mi spiega, è solo una tradizione relativamente recente ma la viticoltura in questa regione non è nata così. Così le poche pergole che ha le ha modificate. Ne andiamo a vedere una più tardi, in un vigneto di Marzemino a valle (i suoi vigneti vanno dal fondovalle fino agli 800 metri sul livello del mare). È un vigneto pianeggiante, così, a uno sguardo superficiale potrebbe sembrare non adatto alla vite, ma ha una particolarità: è ricchissimo di argilla, portata dall'Adige quando il fiume passava qui (sui fianchi della valle si scorge ancora il segno degli argini del fiume), ed è proprio quello di cui ha bisogno il Marzemino. Estirpare e impiantare di nuovo avrebbe comportato la perdita di anni di produzione, ma riadattandole e trasformandole in una sorta di pergola parallela, a guyot, Eugenio riesce a ottenere grappoli più esposti al sole (che nella valle non abbonda), che maturano in modo equilibrato e si asciugano prima, in caso di pioggia.

Mentre il sole si nasconde dietro le montagne ci dirigiamo in cantina. La sede è in un vecchio palazzo del Quattrocento, residenza, un tempo, del capitano delle guardie di Castel Beseno. Appena entrati si trovano le bottiglie di vino in affinamento e i mobili antichi della merceria un tempo ospitata qui. C'è pure un antico affresco del Cinquecento, che raffigura una Madonna col Bambino e ha sullo sfondo l'Adige, non ancora deviato nel suo corso, proprio dove ora ci sono i suoi vigneti di Marzemino.

Per prima cosa saliamo nella soffitta, su per scale ripide, dove viene fatta appassire una parte delle uve di questa stessa varietà. Eugenio, infatti, seguendo la sua passione per questo vitigno arrivato in Trentino con i soldati veneti, ha riscoperto le sue potenzialità, e anche le tecniche usate fino agli anni Settanta. Oggi i vini ottenuti da Marzemino sono conosciuti ai più per essere vini beverini, senza grandi pretese, ma un tempo era tutt'altra storia, e se questa tradizione si va recuperando è proprio grazie a Eugenio Rosi. Così lui ha scelto di far appassire parte delle uve, e in una sorta di "governo alla trentina" che richiama i metodi chiantigiani, quando va a pressare le uve appassite le unisce poi al mosto vendemmiato in autunno: in questo modo riparte la fermentazione ma al tempo stesso i due mosti diventano subito qualcosa di armonico. Il resto del procedimento me lo spiega quando scendiamo di sotto, in cantina, dove riposano i suoi vini in botti di rovere, ciliegio e castagno. La scelta del ciliegio è stata importante per il Marzemino, perché è più poroso e lo lascia respirare. Paradossalmente, malgrado questo recupero delle tradizioni, il suo vino



Eugenio Rosi.

non può essere ammesso nella DOC locale. Così è stato “declassato” a IGT Vallagarina e non può indicare in etichetta che si tratta di Marzemino.

E dire che la sua attenzione per il territorio trentino Eugenio la manifesta anche attraverso la sua partecipazione al gruppo dei Dolomitici, formato da pochi produttori trentini, piccoli e medi, accomunati dalla stessa filosofia di naturalità del vino e di amore per queste zone. Insieme promuovono i loro vini anche all'estero, seguono progetti congiunti, incluso il recupero di un vigneto di Lambrusco a foglia frastagliata, su viti centenarie a piede franco, che curano insieme per ottenere un vino che li unisca ulteriormente.

Ad aiutarlo c'è soprattutto la moglie, Tamara, e nei momenti in cui il lavoro s'intensifica arriva il fratello, magari un po' di amici. Con una produzione così piccola, 20.000 bottiglie in tutto, si cerca di fare in famiglia. Eppure oggi quelle bottiglie iniziano a viaggiare per il mondo, e arrivano negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, in Giappone. Ma all'inizio Eugenio e Tamara si sono basati soprattutto sul mercato locale, consegnando a domicilio.

E non c'è solo il Marzemino, che dà vita al Poiema. Mentre rimaniamo in cantina assaggiamo anche l'Anisos, da Nosiola, Chardonnay e Pinot Bianco, e poi l'Esegesi da Cabernet e Merlot, e un Cabernet Franc ottenuto da tre annate dello stesso vino, in un procedimento simile al “metodo Solera” utilizzato per il Marsala, e, infine, il Doron, da uve stramature di Marzemino. Ognuno di questi vini ha in sé una storia, una personalità unica che riesce a trasferire immediatamente il messaggio di artigianalità del vino.

Quanto al Consorzio, Eugenio è l'ultimo arrivato tra i suoi membri. Ha iniziato partecipando alle fiere, ancora come ospite, per poi entrare a far parte del gruppo man mano che la sua filosofia produttiva diventava sempre più naturale e sposava gli stessi principi degli altri membri. Per lui, dietro a un vino naturale ci deve essere anche un modo di vivere, di comportarsi, e così nel gruppo c'è un'etica comune, anche se ognuno ha il suo modo di agire. Grazie agli incontri, ai viaggi studio, «sai di non essere da solo a portare avanti un certo tipo di lavoro. E se hai un problema hai con chi confrontarti».

L'artigiano, del resto, è un mestiere fatto di pratica, esperienza, scambio, condivisione: una condivisione che inizia confrontandosi con gli altri che fanno lo stesso mestiere, e finisce raccontando tutto quello che c'è dietro a una bottiglia a chi sa apprezzare l'unicità del suo contenuto ○

In un ristorante della provincia di Padova, la cameriera ha appena annotato le ordinazioni e si allontana dal nostro tavolo. Alessandro Sgaravati propone di cominciare l'intervista, svelando da subito il suo carattere entusiasta e propositivo: «Io inizierei dal mio periodo romano».

Dopo una laurea in medicina, nel 1991 Alessandro si iscrive a Roma in una scuola di management per il turismo. «Abitavo a Borgo Pio e andavo su e giù con la mia vespetta. Bei tempi!». Quella scelta così coraggiosa di abbandonare la carriera medica era solo il primo passo verso la realizzazione di un progetto ben più ampio nato qualche anno prima, quando Alessandro decise di riportare il Castello di Lispida ai suoi antichi fasti.

La storia di questo posto ha origini antichissime: si pensi che le prime notizie sul monastero di Santa Maria di Lispida risalgono alla prima metà del XII secolo, quando il papa Eugenio III riconobbe ai monaci guardiani il possesso della chiesa. L'attività monastica di Lispida durò quasi sette secoli⁸, durante i quali la struttura fu spesso oggetto di dispute per via della sua ricchezza derivante dalla trachite⁹, nonché dalla commercializzazione di vino e olio. Grazie a questa vocazione vitivinicola, le rovine della struttura furono acquistate dai conti Corinaldi di Livorno, i quali nel 1872 diedero inizio a importanti lavori di ampliamento, riqualificazione e sistemazione agraria: i 180 ettari vitati dell'azienda impiegavano circa 600 persone, mentre le cantine venivano dotate di una capienza di oltre 25.000 ettolitri; l'obiettivo, infatti, era produrre sia vino sfuso in larga scala sia vino da imbottigliare proveniente dai vigneti più pregiati (Cabernet e Riesling). Divenuto il quartier generale di Vittorio Emanuele III al termine della grande guerra, l'ex-monastero venne acquistato dalla famiglia di Alessandro e per circa trent'anni (1928-1963) ospitò un'importante industria di sementi. Nel ventennio che segue, l'ex convento venne parzialmente abbandonato a se stesso fino al 1986, anno in cui Alessandro riprese in mano la proprietà e avviò una significativa

CASTELLO DI LISPIDA – LISPIDA SRL

Via IV Novembre, 4 - 35043 – Monselice (Padova)

Anno di fondazione: 1860

Ettari coltivati a vigna: 5

Vitigni: Friulano, Garganega, Merlot, Barbera

Vini prodotti: Amphora, Terraforte, Terralba, Montelispida, Spumante bianco, Spumante rosé

Bottiglie prodotte all'anno: 20.000 circa

Export: Stati Uniti, Giappone

⁸ Fino al 1797, anno in cui le incursioni napoleoniche sanciranno la caduta della Repubblica di Venezia.

⁹ La trachite è una pietra molto resistente alla salsedine e in passato veniva venduta in esclusiva alla Repubblica di Venezia, che la utilizzava sia per la difesa mare sul litorale sia (dal '600 in poi) per le pavimentazioni del centro storico.

opera di restaurazione architettonica e ambientale. Nel 1997 Alessandro inizia a sperimentare le prime vinificazioni in anfore di terracotta che vedranno il primo vino nel 2001. Grazie a lui, oggi il Castello di Lispida può tornare a fregiarsi del suo antico blasone, ma una volta arrivati in azienda si nota che a rendere questo posto speciale non è soltanto la sua storia o il panorama mozzafiato, quanto piuttosto la filosofia che lo governa nel rispetto di ogni elemento che ne compone il suo ecosistema.

Scendiamo dall'auto e ad accoglierci troviamo i suoi tre cani Alba, Blanco e Uva, che scodinzolano allegri alla vista del loro padrone. Alessandro indica la collina su cui sono impiantati i suoi 5 ettari di vigneto e tiene a precisare che la restaurazione ambientale è stata un'opera necessaria; in tutti quegli anni di abbandono, apparentemente, il bosco aveva completamente preso il sopravvento. Poi chiede: «Tu vedi una collina senza alberi?». Rispondo di no, che effettivamente gli alberi sono ancora lì ed è a quel punto che, con una scintilla di orgoglio nel suo sguardo, esclama: «Esatto! Vedi come in mezzo al vigneto abbiamo lasciato tanti alberi? Questo proprio perché nell'87 abbiamo messo una novantina di nidi che dopo il primo anno sono stati quasi tutti occupati: nel corso dell'anno abbiamo addirittura tre nidiate di uccelli che si stabiliscono in cavità. Purtroppo la monocultura degli ultimi trent'anni ha portato all'agricoltura intensiva, con la tendenza ad abbattere sempre di più i filari e le siepi



Castello di Lispida, Lispida srl. Alessandro Sgaravatti

che un tempo punteggiavano il paesaggio delle nostre campagne, e nelle quali gli uccelli trovavano il loro habitat ideale. Per questo abbiamo deciso di inserire dei nidi e il successo è stato immediato. Poi abbiamo aggiunto le cassette per i pipistrelli, che d'estate permettono il controllo delle zanzare senza dover ricorrere agli insetticidi».

Mentre passeggiamo per la tenuta, Alessandro parla entusiasta di lotta biologica¹⁰ e di come i suoi sforzi maggiori siano orientati a creare nel suo vigneto un ecosistema naturalmente equilibrato: «Qui sono vietati concimi chimici e diserbanti, e poi cerchiamo di tradurre alcuni insegnamenti di Fukuoka relativi ai concetti di non-azione e auto-fertilità»¹¹. Rimaniamo ancora un bel po' a discutere di agricoltura naturale (alla cui filosofia Alessandro dice di essersi largamente ispirato dall'inizio della sua attività di imprenditore agricolo) e della sua ricerca di un "contatto non mediato" con la natura. Nei primi anni novanta conosce due "grandi personaggi del vino italiano" che rispondono ai nomi di Josko Gravner e Gianfranco Soldera, i quali lo avviano al grande mondo dei vini naturali. Alessandro ricorda bene le parole di Gravner: «Se vuoi fare un buon vino, in azienda devi esserci solo tu - e aggiunge - Non ci deve essere una mediazione tra quello che sei, quello che riesci a trasmettere nella tua azienda (e al tuo prodotto) e colui che degusta il tuo vino. Questo rapporto è molto diretto. Nella maggior parte dei vini naturali che ho assaggiato c'è una forte corrispondenza tra il vino e chi lo produce. È come un marchio di fabbrica. Fa parte dell'essenza stessa di questo tipo di produzione, che ha la prerogativa di raccogliere nella bottiglia una parte del contadino. Questa è una caratteristica che nessun tentativo dell'industria potrà mai sottrarre al mondo dei vini naturali, proprio perché nelle logiche industriali non c'è un rapporto diretto tra produttore e prodotto».

La fermentazione dei vini di Castello di Lispida è ottenuta esclusivamente con lieviti indigeni, in tini di legno aperti, con rimontaggi giornalieri e macerazione sulle bucce. Comunemente a molti vini "naturali", la vinificazione esclude controllo della temperatura, chiarifiche e filtrazioni. Per quanto riguarda gli aspetti della commercializzazione, circa l'80% del fatturato proviene dalla vendita in Italia, mentre il resto deriva dai mercati internazionali.

La sua capacità di riempire l'intervista di contenuti, coprendo gli argomenti più disparati, snocciolando nomi, date e definizioni con esattezza cartesiana è affascinante. La passione per la sua attività è evidentemente sanguigna e domando se, da contadino, sia mai riuscito a trasmettere delle connotazioni spirituali anche nel suo vino. Alessandro non risponde subito, ma sospira e cerca le parole giuste per spiegare qualcosa di complesso: «Il

10 La lotta biologica è una tecnica che sfrutta i rapporti di antagonismo fra gli organismi viventi per contenere le popolazioni di quelli più dannosi. Questa tecnica si è evoluta a fini agronomici e in genere si applica in campo agricolo per la difesa delle colture.

11 Masanobu Fukuoka (1913 – 2008) è considerato il padre dell'Agricoltura naturale; la sua filosofia si fonda sul concetto di "non-azione". Secondo questo approccio, la non lavorazione dello strato superficiale del terreno consente un accrescimento della fertilità dei suoli che dispensa il contadino dal dover utilizzare fertilizzanti e pesticidi, ottenendo rese per ettaro pari a quelle dell'agricoltura convenzionale.

vino è l'elemento più distante dalla spiritualità del contadino, perché subisce un'attività di trasformazione per opera dei lieviti che, seppur indigeni, generano un processo di fermentazione non controllabile dall'uomo. Al contrario, l'uva è il prodotto che più rappresenta chi la coltiva: devi allevare la pianta, la devi potare, la devi accudire e conservare. Poi, prima della vendemmia, tu assaggi il frutto traendone grande godimento, ma rimane comunque un qualcosa che non puoi conservare nel tempo. Dunque è l'uva a essere l'espressione più diretta del territorio che l'agricoltore ha in custodia, anche se si è portati a credere che sia il vino a tradurne la personalità e i valori. E poi considera: è molto raro che tu possa trovare un contadino naturale che ritenga di essere il proprietario del suo terreno; il più delle volte si ritiene di esserne il custode, ma non un custode per le future generazioni, bensì il custode del territorio per il territorio. Il contadino che coltiva il suo fazzoletto di terra è il rappresentante di un "micro-unicum territoriale" e si sente responsabile per la sua cura e la sua pulizia all'interno di una terra più grande e inquinata, ma che, se sommata alle altre, costituisce una responsabilità un po' più grande». Dice che anche il Consorzio Viniveri, in qualche modo, si fonda sulla sfida di preservare il terroir di appartenenza, sebbene lui preferisca concepirlo come un "gruppo di ottimi amici che si trovano bene tra di loro", a dispetto della molteplicità di visioni sugli strumenti da adottare per la promozione dei vini naturali.

Parlando e camminando per la tenuta, si arriva di fronte all'entrata della cantina e, appena scese le scale, Alessandro indica una bellissima anfora rinvenuta nello Stretto di



Castello di Lispida, Lispida srl. Bottaia di invecchiamento.



Castello di Lispida, Lispida srl. Anfora interrata.

Bonifacio databile tra il primo e il secondo secolo dopo Cristo. Spiega che le vinificazioni in anfora¹² nascono nel Caucaso, ma che tale impostazione venne presto trasferita attraverso le migrazioni micenee in Magna Grecia ed Etruria, approdando fino all'antica Roma. «A causa dei sistemi di sigillatura ancora rudimentali - tappi di terracotta sigillati col gesso - il metodo non garantiva la qualità del prodotto nel tempo. A seconda della zona di provenienza, il vino si conservava attraverso l'aggiunta di sostanze esterne, tra cui mosto cotto, cenere, acqua di mare e resinature che fungevano da conservanti». A supporto del suo discorso, l'intervistato si rifà agli autori classici che si sono maggiormente occupati di res agraria, comprovando una notevole conoscenza di Plinio il vecchio e Columella. Come per gli insegnamenti di Fukuoka, Alessandro dice di “leggere, assimilare e rivisitare” le vecchie tradizioni, sebbene tenga a mantenere nella sua integrità quella delle dolia interrata: «La ragione per questa scelta è duplice: dal punto di vista tecnico-enologico, quando il recipiente è sotterrato aiuta a inibire la fermentazione, perché la temperatura è più bassa. Da un punto di vista più emozionale, invece, l'anfora interrata viene attraversata dal magnetismo terrestre presente in cantina. Abbiamo notato che, nelle fasi di fermentazione, questo posizionamento garantisce una vitalità che nei tini non si potrebbe ottenere. L'idea alla base sta nel fatto che per fare il

¹² L'anfora era un recipiente in terracotta, disponeva di manici e per questo si usava per il trasporto. Il dolium, al contrario, era privo di manici e poteva essere sia interrato sia lasciato “in superficie”, comunque nei pressi del vigneto, dove si prestava come recipiente per vinificazioni immediate. Le dimensioni dei dolia superavano i 3 metri di altezza e i 65 ettolitri di capienza. In questo senso, il termine “anfora” non è tecnicamente corretto.

vino prendi un prodotto che nasce dalla vite - dunque da una pianta che attinge le sostanze vitali dalla terra - e lo metti a rinascere in un recipiente di terracotta immerso nella terra. Lo so, scientificamente non è riscontrabile, ma io ci credo».

Continuiamo la conversazione ancora per un po', circondati dai vecchi torchi in legno esposti accanto a una vetrina contenente dozzine di cavatappi antichissimi. Riempiamo due calici di "Amphora 2009" per suggellare questo indimenticabile momento di confronto e storie di vita. Alba si avvicina e noi gli ricambiamo il suo affetto con delle energiche carezze, mentre mi riprometto di tornare al Castello di Lispida quando le sue vigne regaleranno a questo eco-sistema uno splendido colore verde ○

LEZIONI DI AGRICOLTURA EROICA

«Salute!». Loris Follador ha appena riempito due calici del suo celeberrimo vino “naturalmente frizzante”. L’atmosfera è senza dubbio familiare se dopo un minuto stiamo già assaggiando della soppressa casareccia: «Questo è un prodotto che ci facciamo da noi: il maiale è allevato in montagna allo stato brado e si macella a dicembre».

Nella sua famiglia l’allevamento è un’attività che risale a qualche decennio fa, quando suo padre allevava tori in un centro di fecondazione naturale. «Nel mondo animale la selezione delle razze esiste già da parecchio, anche se parlarne oggi fa paura a tutti. In agricoltura, per assistere a un piccolo cambiamento bisogna attendere almeno cinque-sei anni, ma la nostra società sembra impazzita e non accetta più questi ritmi perché esige risultati immediati. È chiaro che il progresso ha sconfitto molte malattie, ma la selezione artificiale ha portato anche alla perdita di specie meravigliose, sia animali che vegetali». E poi c’era l’attività agricola più tradizionale, cominciata dal suo bisnonno e mai abbandonata. Loris ritrova l’ispirazione del suo lavoro quotidiano proprio nella sua famiglia ed è fiero del fatto che già nel 1906 i suoi predecessori vinificavano per la Carpenè Malvolti. Contestualmente allo sviluppo industriale italiano, la fine degli anni sessanta sancì una crescente richiesta di merce confezionata. Il “grande passo” arrivò nel 1983, quando Loris decise di iniziare a imbottigliare il suo vino e venire incontro alle esigenze del mercato: «Sì, ma senza lasciarmi coinvolgere dalle tecnologie industriali, come l’autoclave. Volevo che la mia azienda, il mio lavoro e il prodotto che proponevo agli amici avessero caratteristiche di naturalità e semplicità, senza andare a stravolgere l’operato di mio nonno e mio padre. Ogni giorno penso a fare un prodotto più ancorato possibile alla terra. Perché vedi, sulla parola naturale dobbiamo intenderci: un vino non è mai naturale. Naturale è quello che produce la natura: per cui la natura fa la bacca, ma la marmellata la fa l’uomo; la natura produce il pomodoro, ma la passata la fa la massaia. Allora, secondo me, il termine più giusto è genuino, perché la natura non produce vino, ma uva che fermenta spontaneamente e diventa vino, seppur per un breve periodo. L’uomo poi interviene in quest’ultimo passaggio, facendo sì che rimanga tale attraverso l’aggiunta di dosi minime di solforosa».

AZIENDA AGRICOLA CASA COSTE PIANE

Strada Coste Piane, 2 - 31049 Santo Stefano di Valdobbiadene (Treviso)

Anno di fondazione: 1994

Ettari coltivati a vigna: 6

Vitigni: Glera

Vini prodotti: Prosecco di Valdobbiadene

Bottiglie prodotte all’anno: 60.000 circa

Export: Giappone, Inghilterra, Stati Uniti.



Azienda Agricola Casa Coste Piane. Autunno durante la potatura.

Nella sua zona, Loris è famoso per essere stato uno dei primi a recuperare il metodo sur lie, dal francese “sulla feccia”¹³. Se si introduce della solforosa, che è antisettica e stabilizzante, il vino non rifermenta più, sebbene senza di essa diventerebbe aceto. «Ma qui c’è la magia! - spiega Loris - C’è un legame che non si deve rompere tra il lavoro in vigna e quello in cantina per mantenere la genuinità del prodotto. Questo filo conduttore sono i segnali della natura: siamo al primo di marzo, il corniolo quest’anno non accenna minimamente la gemma perché, a causa dei -10°C di due settimane fa, ha avvertito che ancora non è tempo di sbocciare. In primavera la natura si risveglia, il tarassaco inizia a fiorire, la viola comincia a mettere capolino e tutto il resto del mondo rivive. Le piante percepiscono queste informazioni perché si allunga il fotoperiodo, la temperatura aumenta ed è più costante; dunque si risvegliano e si riproducono». La stessa cosa succede con i lieviti del vino, che rifermentano perché leggono una nuova vita. Loris è convinto che sia il sole a dettare i tempi del suo lavoro: «Se sei attento, certi segni sono molto più importanti delle fasi lunari e bisogna tenerne conto sia in vigna che in cantina. La luna e le stelle? Lasciamoli agli innamorati!». La condizione per poter utilizzare il metodo sur lie è che la vigna sia estremamente pulita, ossia non inquinata da agenti chimici che possano interferire con la flora batterica dell’uva, impoverendola: «Se faccio un trattamento contro la muffa per salvare un grappolo, porterò a casa uva sana ma “morta”,

¹³ Sur lie, còl fondo o, secondo i vecchi testi di enologia, metodo rurale. La feccia è il residuo depositato dopo la fermentazione del vino, formato principalmente da lieviti esausti che hanno terminato il loro ciclo vitale e impurità derivate dell’uva (es. frammenti di buccia, vinaccioli, foglie, ecc.).

perché si è impoverita anche dei lieviti indigeni. A quel punto, il prodotto che ne consegue è solo liquido alcolico, non vino». Coerentemente con il processo naturale di rifermentazione, Loris imbottiglia solo con i primi tepori della primavera: «Lo scarto di anidride carbonica, che genera delle bollicine finissime, diventa il suo difensore naturale e per questo non ha bisogno di sostanze aggiuntive. Poter fare un prodotto che si difende praticamente da sé è il più grande regalo che la natura possa farmi. Il Glera¹⁴, tra l'altro, si presta bene a questo processo perché non lascia cattivi odori durante la rifermentazione. Dopo un po' che la bottiglia è aperta, poi, i lieviti si depositano sul fondo, dando al liquido l'aspetto leggermente torbido che caratterizza certi vini naturali».

Usciamo di casa e con la macchina ripercorriamo la zona del Valdobbiadene, che offre scorci magnifici. Facciamo una breve sosta alla contigua Follina, dove spicca l'imponente abbazia dei frati cistercensi risalente al XIII secolo. L'entusiasmo, la sensibilità e la preparazione di Loris per le numerose forme artistiche in essa contenute sono notevoli. Durante il corso della nostra lunga intervista, del resto, la sua vastissima cultura ha spaziato allegramente nei meandri più remoti dello scibile umano: dalla vita e gli scritti di San Venanzio Fortunato al contenuto dell'opera di Hāfēz come classico della poesia persiana del 1300; dalla descrizione anatomico-fisiologica di una dozzina di razze bovine alle ossidoriduzioni, passando per l'albero genealogico del francese Jean-Baptiste Colbert. Eppure, quando gli chiedo dove abbia appreso tutte queste cose, risponde quasi stupito: «Ma questo è il mio mestiere! A sessant'anni io provo ancora stupore nel vedere la prima gemma nascere: credimi, è una cosa da lacrime. Sembra una cosa banale, ma non lo è: se ti innamori di certe cose, allora questo è il tuo mestiere; mentre se non provi emozioni rimane solo un lavoro. Poi, se si hanno delle buone letture, anche quando la sorte sembra avversa tu la sopporti meglio». Saggiezza contadina.

Loris ripercorre le strade a memoria. Ai piedi delle colline di questo celebre territorio si stagliano vaste pianure che fino a pochi anni fa erano dedite alla coltivazione del mais e che, almeno nella zona di Valdobbiadene, mal si prestano all'allevamento della vite. Quando piove, infatti, queste aree tendono ad allagarsi, con gravi ripercussioni sulla salute del vigneto e la bontà dell'uva. Le colline intorno, spiega, sono da tempo oggetto di speculazione da parte dei grandi gruppi industriali. Mentre parliamo il suo tono di voce lascia trasparire un forte dispiacere per ciò che sta accadendo nella sua comunità; dice di essere sereno, perché sa di lavorare secondo il rispetto della natura e perché molti altri produttori della zona sono ogni giorno più consapevoli che un territorio come questo non deve essere promosso, ma tutelato. «È un mondo un po' strano, il nostro: a volte si scivola e si diventa banali conferitori di bacche bianche e rosse. Oggi gli interessi economici sono più importanti della filosofia, forse è giusto così, ma mio nonno non avrebbe mai piantato una vite in pianura, neanche sotto tortu-

14 Il Glera è un vitigno a bacca bianca, componente base del Prosecco.

ra». Già, perché le viti di Loris si arrampicano su per le colline a un'altitudine compresa tra i 250 e i 400 metri e, per arrivarci, la macchina serve fino a un certo punto. Poi ci si destreggia tra terrazzamenti strettissimi e, per farlo senza il rischio di scivolare, c'è bisogno dell'agilità di uno stambecco; non a caso, Loris ama definirla "agricoltura eroica". La filosofia di produzione e del lavoro in vigna, in prevalenza manuale, è caratterizzata dall'assenza di diserbanti e concimi chimici, nonché dall'utilizzo esclusivo di rame e zolfo contro l'oidio e la peronospora. Loris Follador vive letteralmente in simbiosi con la natura. «Io la peronospora me la sento addosso quando sta per arrivare. Nessuno riesce a capirmi, e io non riesco a spiegarlo, ma si sente qua!» toccandosi il polso. «Anche noi spesso si perde più di qualche grappolo, ma meglio questo piuttosto che avvelenare tutto l'ambiente. La chimica che ci propongono è molto efficace perché va a necrotizzare qualsiasi forma vivente oltre alla sola peronospora, ma va a finire anche nel prodotto finale ed è dannoso». Il rispetto dell'ambiente, dunque, è primario. Spiega che la vite, essendo una lianosa, non muore mai e diventa improduttiva solo quando l'ambiente che la circonda non è sano: «Nella mia vigna ho ceppi di oltre cento anni che sono affiancati da quelli più giovani, perché così funziona nelle foreste; lì non troverai mai alberi della stessa età. La vigna secondo noi deve funzionare allo stesso modo¹⁵ perché sotto il profilo qualitativo dà i risultati migliori». Sui 6 ettari di suolo argilloso – suddivisi in vari appezzamenti – le radici dei ceppi più vecchi attingono in profondità i sali minerali della terra. Qui il terreno è fatto di quella roccia arenaria giallastra che conferisce all'uva un gusto sapido e caratteristico, distinguendo così "il buon Prosecco da quello cattivo".

Torniamo a casa e troviamo Raffaele, figlio di Loris, enologo. Raffaele racconta che ogni anno raccoglie i dati delle analisi di laboratorio condotte sui campioni della vigna di famiglia, comparandoli con quelli degli anni precedenti. «L'esperienza è la somma dei propri errori» dice sorridendo. «Accettare serenamente che parte del raccolto vada persa è nell'essere del contadino. Un'industria, al contrario, non può accettare questi compromessi, perché si è data dei ritmi troppo pressanti». Niente da fare: tale padre, tale figlio.

Prima di volgere al termine, l'intervista si sposta sull'aspetto commerciale e sembra che Loris abbia idee piuttosto chiare sulle certificazioni: «Sono cose burocratiche. Le cerca chi arriva nel nostro mondo per darsi una forma di verginità; chi ha sempre fatto agricoltura sana non ne ha veramente bisogno» e sui mercati di sbocco: «Non riesco a vendere una bottiglia in provincia di Treviso, ma mi ritrovo gli americani a casa che hanno assaggiato il mio vino a Tokyo, Londra e New York. Pazzesco!».

Per finire, racconta la sua esperienza con il Consorzio Viniveri. Loris ricorda di aver seguito da lontano il percorso dei soci per più di qualche anno: «Ho scoperto che facevano le cose per bene, spesso anche meglio di me. Era il periodo in cui stavo capendo che l'unico modo per poter operare ancora nel mondo vitivinicolo è produrre con un minimo di dignità». Fu l'insistenza di Baldo Cappellano a farlo entrare nel gruppo: «Dai vieni dentro anche tu...

¹⁵ Loris la chiama vigna disomogenea.

sono il presidente di un gruppo di anarchici: siamo uno diverso dall'altro, ma viviamo tutti tra il cielo e la terra!».

Ogni giorno, all'ora di pranzo, Loris si reca nella sua cantina e, dalla sua selezionatissima riserva, sceglie una bottiglia da portare a tavola. Ciascuna di queste appartiene a vignaioli più o meno blasonati, su cui Loris non lesina aneddoti nostalgici: «Mi serve per aprire gli orizzonti, per capire come migliorarsi e perché alcuni hanno successo. È come una palestra». Sul mobile della taverna in cui ci troviamo poggiano decine di bottiglie già degustate: «Sono tutte l'espressione di un amico, mi aiuta a mantenerne vivo il ricordo...». Me lo immagino, Loris, a sorseggiare vini finissimi in convivialità assieme ai compagni di una vita che, tra l'altro, ho avuto il piacere di conoscere in questa lunga giornata. Sono le dieci di sera, fuori è buio da un pezzo ed è tempo di lasciare Santo Stefano di Valdobbiadene con una magnum in più da stappare a Roma e l'onore di aver intervistato un famosissimo contadino, nonché un attento custode del territorio ○



La Castellada Società Agricola. Ribolla gialla in maturazione.

LA CASTELLADA DEI FRATELLI BENSA

L'azienda vitivinicola La Castellada è localizzata in un borgo di Gorizia, Oslavia, una zona del Friuli in cui le cantine sono diffuse e le vigne sono caratterizzate da un terreno composto da stratificazioni arenacee e marnose di origine eocenica, chiamato ponca; oggi l'azienda si estende per 10 ettari con vigneti di età diversa, acquistati nel tempo grazie agli sforzi della famiglia Bensa.

La storia de La Castellada inizia con Giuseppe Bensa che, di ritorno dalla Svizzera dove lavorava come carpentiere, decide di investire i propri risparmi acquistando degli appezzamenti di terreno in una località dove era facile incappare in qualche reperto bellico della prima guerra mondiale. È stato lui a piantare i primi vigneti dai quali ottenere il vino da vendere nella sua piccola osteria, che gestì di persona fino ai primi anni ottanta: «Così già sotto Maria Teresa d'Austria c'era la possibilità di aprire una vendita diretta, per l'appunto una osmiza, che in Italia si chiamava frasca, perché si metteva fuori dalla porta un ramo di alloro che faceva da insegna e voleva dire che si faceva mescita». I figli di Giuseppe preferirono però intraprendere un'attività diversa, iniziando a imbottigliare i vini prodotti. Dopo alcuni anni in cui imbottigliavano il vino con il nome del padre, crearono "La Castellada". A parlare è Nicolò Bensa, figlio di quello stesso carpentiere. Dal 1985 è lui a guidare l'azienda assieme al fratello Giorgio e, da qualche anno, a Stefano e Matteo, figli di Nicolò.

Nicolò esordisce da subito con parole di attaccamento alla sua terra: «Oslavia è la mia città natale, il luogo dove ho scoperto che amo la terra e il suolo, dove ho scoperto che sono parte di un intero ambiente. Quando ritorno da un viaggio, solo quando arrivo a Oslavia mi sento veramente a casa, perché ho fatto ritorno alle mie radici. Il fatto è che sono profondamente e visceralmente legato a queste colline. Quando ero giovane ero consumato dal desiderio di scoprire e imparare, di visitare altre zone vitivinicole per confrontare il mio lavoro con altre realtà. Oggi il desiderio di nuove esperienze non è diminuito, ma diventa sempre più difficile per me lasciare la mia terra perché è diventata qualcosa di unico e a cui sono legato indissolubilmente».

LA CASTELLADA SOCIETÀ AGRICOLA

Località Oslavia, 1 - 34170 Oslavia (Gorizia)

Anno di fondazione: 1985

Ettari coltivati a vigna: 10

Vitigni: Ribolla Gialla, Friulano, Sauvignon, Chardonnay, Pinot Grigio, Merlot, Cabernet Sauvignon

Vini prodotti: Ribolla Gialla, Bianco della Castellada, Sauvignon, Friulano, Chardonnay, Pinot Grigio e Rosso della Castellada

Bottiglie prodotte all'anno: 25.000 circa

Export: Giappone e Stati Uniti



La Castellada Società Agricola. Nicolò Bensa controlla la maturazione.

Bensa spiega come nella zona del Collio ogni periodo storico abbia lasciato il suo segno. Durante il dominio degli Asburgo in queste zone venivano coltivate altre varietà di uva rispetto a quelle che ci sono oggi, come ad esempio il Riesling, il Sylvaner o il Malbeck. I vini prodotti in queste terre venivano trasportati e bevuti in ogni parte dell'Impero. Questi vigneti sono poi spariti sotto i bombardamenti della prima guerra mondiale, così come il benessere e l'economia di queste zone. La ricostruzione iniziò nel periodo immediatamente successivo e Nicolò racconta come la vita delle persone era caratterizzata dalla povertà e dalla fame: «In quel tempo, il problema più urgente da risolvere era la sopravvivenza e il vino era una semplice componente del pasto, non una questione di piacere». I vigneti si impiantarono nelle aree più marginali proprio per lasciare spazio ad altre colture. Con il ritorno della prosperità negli anni sessanta si è puntato a produrre il più possibile a scapito della qualità, forzando i livelli di produzione dei vigneti e del terreno con pesticidi, erbicidi e fertilizzanti chimici di ogni sorta. Questa modalità si è protratta fino alla diffusione della nuova filosofia incarnata dai due fratelli.

Se Nicolò è sempre stato più dedito alla vigna, Giorgio dedicava più tempo alla cantina. All'inizio le frequentazioni tra i produttori della zona erano molto intense e, avendo l'opportunità di confrontare idee e prodotti, arrivarono a una filosofia comune. Resisi conto dei danni che stavano facendo utilizzando troppe sostanze chimiche, decisero di ridurre l'utilizzo e iniziare a produrre vini più sani e meno sofisticati.

Tutt'oggi gli interventi fitosanitari sono effettuati utilizzando esclusivamente rame e zolfo e l'allevamento è a guyot; non si pratica irrigazione, lo sfalcio è manuale, la cima-

tura è ridotta e i pali che sorreggono le viti sono rigorosamente in legno. La vendemmia è il momento in cui la qualità del lavoro manuale fa la differenza e i grappoli d'uva vengono sistemati in casse da 20 kg cadauna. La fermentazione viene svolta in tini tronco-conici o aperti, dove i grappoli diraspati vengono messi a macerare senza utilizzare lieviti selezionati. L'affinamento dei vini avviene in barrique o in grandi botti in legno. Nicolò racconta che gli unici strumenti utilizzati sono la pompa peristaltica per trasportare il pigiato nei tini e il bastone di legno per le follature, mentre l'utilizzo di solforosa è minimo. La temperatura di fermentazione non viene controllata, proprio in coerenza con una logica di interventismo minimo.

La Castellada è situata nella zona della Ribolla gialla. Qui si produce un ottimo vino caratterizzato da una lunga macerazione che avviene in botti di legno. Le rese sono molto basse e non superano i 30 quintali per ettaro. L'azienda offre un paesaggio variegato e la vigna richiede tecniche di potatura differenti a seconda del vitigno. La produzione è di circa 25.000 bottiglie l'anno, di cui solo un 15% è costituito da vino rosso; la permanenza in cantina è di circa quattro anni per i bianchi e sette per i rossi.

Deciso, ma pur sempre con il garbo e lo stile che lo contraddistinguono, Nicolò chiarisce che i suoi vini sono fatti di uva e non seguono le mode, bensì sono ottenuti come la natura vuole e quindi anche i sapori sono estremamente classici. «L'intervento dell'uomo - prosegue - sta solo nell'assecondare alcune dinamiche naturali, come la selezione di vigneti resistenti alle patologie e capaci di assorbire minerali mantenendo l'inerbimento spontaneo, che determina l'equilibrio grazie agli elementi di biodiversità».



La Castellada Società Agricola. Fermentazione primo affinamento.



La Castellada Società Agricola. Vendemmia manuale in cassetta.

Più di tutto, Nicolò ritiene importante oggi raccontare la storia del proprio territorio, cercando di spiegare cosa c'è dietro un bicchiere di vino. Partecipando a varie fiere, comprese quelle per i vini "naturali", ha notato che le domande che gli vengono poste sono spesso un po' banali, rimangono superficiali e non vanno mai al cuore del problema, del tipo: "Per quanti

giorni i vini restano a contatto con le bucce? Quanta anidride solforosa si utilizza?". È vero che le persone sono interessate a questi aspetti del lavoro, ma secondo Nicolò questi non dovrebbero essere gli unici a essere presi in considerazione, perché per lui è più importante capire se il vino prodotto piace e perché, se ha attirato la curiosità, se lascia il segno a quanti lo assaggiano. «Queste per me sono tutte domande pertinenti che, però, sono formulate solo se un produttore sa comunicare l'essenza e il significato di quanto si fa prima in vigna e poi in cantina».

Una discreta rigidità viene fuori anche quando Nicolò esprime il suo punto di vista sulla vicinanza di intenti tra i soci di Viniveri; in particolare, racconta che all'inizio l'adesione della sua azienda a questa associazione era scaturita dalla volontà di non essere omologati e soprattutto dal fatto di sentirsi "non convenzionali". La formalizzazione del Consorzio, tuttavia, non ha rafforzato questo movimento, perché in fin dei conti ognuno ha mantenuto le sue peculiarità; l'auspicata condivisione di tecniche naturali per accrescere le competenze di ognuno è mancata o comunque non si è concretizzata in maniera tale da aumentare la riconoscibilità di tali vini sul mercato. Nicolò, infatti, ritiene che la missione del Consorzio dovrebbe essere quella di avviare un'attività di promozione sperimentale per raggiungere direttamente i consumatori finali, con l'intento di renderli consapevoli della bontà del prodotto e della filosofia che contraddistingue i produttori del Consorzio stesso ○

L'UVA DI DARIO

Oggi Oslavia è una tranquilla località in provincia di Gorizia, famosa in tutto il mondo per la sua tradizione vitivinicola. Un fazzoletto di roccia arenaria e marnosa (ponca) che incarna la vera ricchezza di un terroir più esteso, il Collio.

Eppure Oslavia, terra di confine tra Italia e Slovenia, fu teatro di morte e distruzione durante la grande guerra; dodici battaglie nei pressi del fiume Isonzo, un combattimento continuo e straziante in un momento storico ancora fragile e incerto. Non più ciliegi, peschi e ulivi a coprire le colline; non più nemmeno le colline, ormai sventrate da ordigni e colpi di mortaio. Dunque

il deserto, poi il monumento militare eretto nel 1938 in onore degli oltre 57.000 caduti e tanta forza di volontà per ricostruire case e cantine, piantare vigneti e ricominciare a vivere, seppur sotto una dittatura che sarebbe durata fino al '43. Il sacrario è a un centinaio di metri dalla casa di Dario Princic, dove a ricevermi trovo sua moglie Franca, che questa storia la conosce bene. Così bene che è lei a raccontarmela, rievocando il dramma di quegli anni. La tragedia culturale vissuta dagli abitanti di queste colline poco meno di un secolo fa ha lasciato una ferita che tarda a rimarginarsi, soprattutto per quelli della sua generazione: «All'epoca i miei nonni facevano parte dell'impero Austro-Ungarico e parlavano sloveno e tedesco. I miei genitori, invece, vissero sotto il Fascismo, durante il quale la nostra lingua fu bandita. Oggi la mia nazionalità è italiana, ma io mi sento slovena e in famiglia si parla sloveno».

Franca fa strada tra i filari e in lontananza si scorge una caserma che un tempo controllava il confine tra Italia e Jugoslavia. Tempi passati, per certo duri, che però non hanno scalfito la mamma di Dario, simpaticissima nonagenaria e imperterrita automobilista. La incrociamo mentre si reca verso l'orto di fronte casa sua e le diciamo che stiamo aspettando Dario per intervistarlo, ma che è andato per boschi a fare legna. «Eh sì, quello non riesce a stare fermo un minuto», risponde sorridente. La tempra di questa donna è degna di nota, ma quella di Dario non è affatto da meno, tant'è che al suo ritorno ci presentiamo e mi accorgo

AZIENDA AGRICOLA PRINCIC DARIO

Località Ossario, 15 – 34170 Gorizia

Anno di fondazione: 1993

Ettari coltivati a vigna: 8

Vitigni: Pinot grigio, Ribolla gialla, Jakot, Chardonnay, Sauvignon, Merlot e Cabernet

Vini prodotti: Pinot grigio, Ribolla gialla, Trebez, Merlot, Cabernet

Bottiglie prodotte all'anno: 24.000 circa

Export: Giappone, Australia, Francia, Inghilterra



che il suo naso riporta una ferita provocata dai tronchi di legno che verranno utilizzati per sorreggere le sue viti: «Che ci vuoi fare? - mi dice - Noi contadini siamo fatti così!».

Fino al 1992 Dario ha lavorato nel commercio di salumi e formaggi, sebbene il mestiere dell'agricoltore lo abbia appreso sin da bambino, quando affiancava suo nonno nei campi. «Poi un giorno mi sono stufato: ho mollato tutto e ho iniziato a fare il vignaiolo... a tempo pieno. Sì, perché i vigneti in famiglia ci sono sempre stati, ma l'uva si vendeva e di vino se ne faceva poco, giusto qualche litro per noi. All'inizio non fu facile, le viti erano vecchie e i vigneti erano tutti da risistemare. Anno dopo anno ho iniziato ad aggiustare alcune cose, ho piantato delle viti nuove e costruito delle banchine, per rendere più agevole il lavoro quotidiano».

Quello di Dario è stato un percorso graduale e non privo di sacrifici, sebbene ponderato con una certa lucidità; del resto, il passaggio tra lavori tanto diversi non è così immediato, e per divenire uno dei più acclamati produttori naturali in Italia c'è stato bisogno di molta tenacia e di altrettanta lungimiranza. Tutto ebbe inizio nel 1988, con la decisione di affrancarsi dall'uso di antiparassitari e diserbanti chimici, mentre il 1995 segna l'anno in cui iniziò ad adottare soltanto concimi organici (letame) e trattamenti di copertura (rame e zolfo): «I pesticidi di una volta erano potentissimi, ma più trattavi e più perdevi. Ora invece abbiamo raggiunto un equilibrio biologico con la presenza degli insetti predatori». Le basse rese e l'incapacità del mercato di remunerare a sufficienza un'uva non contaminata spin-

sero Princic a vinificare: «Per fare il mio vino non ho mai acquistato uva da terzi. Il prezzo è così basso che ne potrei comprare a tonnellate, ma nessuno la fa come voglio io. E poi, se non vedo non credo!». Nel 1999 iniziarono i primi esperimenti con le lunghe macerazioni sulle bucce, il cui metodo verrà adottato in via definitiva dall'anno successivo. La scelta scaturì dall'incontro con colui che Dario definisce “il Picasso del vino” (Josko Gravner), ma soprattutto grazie all'influenza del suo amico, collega, coetaneo e conterraneo Stanko Radikon, entrambi a pochi minuti da casa sua. Se il mondo dei vini naturali avesse una sua Silicon Valley, questa sarebbe certamente Oslavia: nel raggio di appena 3 km esistono almeno sei produttori vitivinicoli, di cui ben quattro possono definirsi “naturali”, che adottano la tecnica della macerazione sulle bucce da anni e con profitto. Dario è certamente uno di loro e mi racconta di quando, le prime volte, rimaneva impressionato assaggiando il vino dei suoi colleghi: «È come se uno abituato da una vita a bere Coca-Cola, a un certo punto si ritrovasse tra le mani qualcosa di diverso. A quel punto capii che il mio prodotto non era vino». Oggi Dario si incontra spesso con loro per organizzare cene ed eventi in famiglia; la mia domanda è retorica e gli chiedo se in queste occasioni ne approfittino per degustare il proprio vino. La risposta, al contrario è meno scontata, ed è piacevole fare la conoscenza di contadini schietti e genuini come Dario Princic: «I nostri vini non li degustiamo: li beviamo, anche perché quando inizi con i vini naturali non si riesce a tornare più indietro».



Azienda Agricola Princic Dario. Pinot Grigio in germogliamento.

Il percorso di Dario nella produzione di vini naturali è certamente all'insegna dell'umiltà e di una severa autocritica volta al continuo miglioramento. Oggi si dice entusiasta della sua scelta e i suoi sforzi sono stati ampiamente ripagati sotto il profilo personale ed economico. Pinot grigio, Ribolla, Friulano, Chardonnay e Sauvignon sono i vitigni distribuiti su 8 ettari, per una produzione di oltre 24.000 bottiglie l'anno: «È chiaro che entrare sul mercato con questi vini arancioni non è stato facile, ma di sicuro con il vino naturale non abbiamo scoperto l'America. Semplicemente, siamo tornati indietro di cento anni e lavoriamo come facevano i nostri vecchi. Perché noi si pensa di sapere tutto, ma alla fine non sappiamo niente. La tecnologia ha distrutto le vecchie tradizioni. Dunque, il modo tradizionale è quello che facciamo noi, che è diverso dal convenzionale». Coerentemente con il metodo tradizionale, i tannini si estraggono dalla buccia «... e nella buccia c'è la struttura. In mezzo poi ci sono i vinaccioli, la polpa, il sale, la mineralità e il succo. È come mangiare due mele, solo che una la sbucci e l'altra no! Sono due cose diverse».

In cantina l'uva si mette nei tini aperti e si lascia macerare per diversi giorni, a seconda del vitigno. Con i tini chiusi, al contrario, la si può tenere anche 4-5 mesi, ma secondo Dario questo non corrisponde a ciò che facevano i suoi nonni: «E poi questo metodo mi consente di fare un vino fresco e bevibile. Negli anni ho fatto molte prove, raccogliendo risultati positivi e negativi: ogni esperienza mi ha insegnato fino a dove ci si può spingere e dove bisogna fermarsi». Dario, infatti, non si è mai servito dell'ausilio di tecnici o enologi



Dario Princic.

(“il vino deve rappresentare il carattere di chi lo fa”), ma ha sempre imparato dai propri errori e dalle critiche costruttive: «Naturalmente anche io ho fatto degli ottimi aceti in passato! Ma se non provi, non impari e se non impari, non ti migliori».

Parliamo di certificazioni e trend di mercato: «Naturale è un concetto sia di vigna che di cantina. Il vino si fa sulla pianta e poi si cerca di non rovinarlo, e comunque il vino naturale al 100% non esiste: un po' per l'inquinamento, un po' per via dei trattamenti che fanno i vicini. Io in cantina uso solo il metabisolfito, che tra l'altro è estratto dalla terra ed è appena lavorato. Adottare un approccio naturale comporta delle rese bassissime, ma l'uva è così sana che mi lascia un buon margine di scelta per vendemmiare. Per questo, secondo me biodinamico e biologico non hanno molto senso, perché permettono ancora moltissime sostanze oltre alla solforosa. Prendi i vini del Consorzio Viniveri: i livelli di solfiti sono ben al di sotto di certi livelli autorizzati dai disciplinari, e il fatto di non poterne riportare la quantità danneggia chi cerca di fare un vino più onesto possibile».

Con gli anni Dario sta passando il testimone ai figli, a cui ha trasmesso la giusta filosofia per condurre l'azienda di famiglia. Hanno 24 e 26 anni e già si occupano con grandi risultati sia dei lavori in vigna che di quelli in cantina. Lui ora si divide tra le pubbliche relazioni e i campi; partecipa inoltre a molte manifestazioni vitivinicole a livello europeo, soprattutto Belgio e Inghilterra, dove lavorano importatori “seri e puntuali nei pagamenti”; al contrario, il mercato italiano rappresenta appena un 20% delle sue vendite.

A proposito del Consorzio Viniveri, solo a parlarne Dario è entusiasta e sembra avere le idee ben chiare a riguardo: «Come produttori abbiamo deciso di distaccarci da quelli convenzionali e oggi il gruppo è sempre più intenzionato a portare avanti la nostra filosofia, la stessa che abbiamo messo per iscritto nella Regola del Consorzio. Quello che ci accomuna è certamente l'amicizia, ma anche il fatto di sentirsi contadini che credono nel loro mestiere». Lui appartiene alla vecchia guardia e racconta di quando cominciarono in 7 con le manifestazioni al Vinitaly, poi a Villa Favorita, e infine a Cerea: «Non ci sono banchetti separati tra viniveristi e ospiti. Siamo tutti sullo stesso livello, il che rende l'evento una festa, più informale. In Italia adesso ci sono molti che si definiscono naturali, ma sono pochi quelli a esserlo veramente. Ogni anno abbiamo oltre 50 aziende che vogliono far parte del Consorzio: gli facciamo compilare una scheda tecnica, se ne discute, ma alla fine è il vino che parla!» ○



Azienda Agricola Zidarich, Cantina aziendale vista dal ballatoio.

BENJAMIN ZIDARICH, UN AMORE SENZA CONFINI PER IL CARSO

La prima cosa che si nota, andando a trovare Benjamin Zidarich, è la vecchia casa del Settecento, col tradizionale ballatoio affacciato sul cortile, dove la sua famiglia vive da sei generazioni. C'è un senso di continuità che ti sorprende, in una terra come questa, segnata da guerre e spostamenti di confini. È come davanti a una vecchia pianta di vite, con le radici che arrivano così in basso che è impossibile portarla via.

A fondare l'azienda così com'è oggi, è stato proprio Benjamin. Prima di lui questa era la classica azienda agricola mista, con un piccolo vigneto, le vacche e i maiali, un orto. Nessuno qui attorno viveva solo di vino, anche se la viticoltura nel Carso risale già ai Romani.

Osservando Edi Kante¹⁶, ma anche incontrando altri produttori come Stanislaw Radikon, Benjamin Zidarich ha capito la sua passione, fatta di amore per il suo territorio e il suo potenziale ancora inespresso. “Ogni contadino deve dare tutta la vita per questo mestiere, in ricerca, esperienze”. spiega all'inizio del nostro incontro. “Bisogna provare, sperimentare, essere curiosi”.

Tutto iniziò nell'88, coi primi vigneti estirpati e l'idea, da subito, di puntare a basse rese e qualità – gli impianti vanno da 8.000 a 10.000 ceppi per ettaro, per lo più a guyot¹⁷, ma da 5 anni si sperimenta con gli alberelli. Ai 4.000 metri iniziali si sono aggiunti piano piano gli altri. I vigneti sono frammentati, ritagliati in mezzo alla roccia: 20 appezzamenti per un totale di 8,5 ha. Da queste parti è normale, il Carso ha pochissima terra, ci sono dappertutto pietre che una volta scassato il terreno formano muretti a secco attorno ai vigneti.

Quando gli chiedo della reazione dei genitori alla sua scelta di focalizzarsi sulla viticoltura, mi dice che ne erano rimasti entusiasti, che probabilmente l'avrebbero fatto

AZIENDA AGRICOLA ZIDARICH

Località Prepotto, 23 – 34011 Duino Aurisina (Trieste)

Anno di fondazione: 1988

Ettari coltivati a vigna: 8

Vitigni: Vitovska, Terrano, Malvasia, Sauvignon e Merlot

Vini prodotti: Vitovska Doc Carso, Malvasia Doc Carso, Terrano Doc Carso, Prulke Igt Venezia Giulia, Ruje Igt Venezia Giulia, Vitovska Doc Carso Riserva

Bottiglie prodotte all'anno: 28.000 circa

Export: Slovenia, Germania, Stati Uniti, Austria, Giappone, Danimarca, Australia, Croazia, Inghilterra, Brasile

¹⁶ Edi Kante è un pioniere della viticoltura nel Carso. È stato lui a tracciare “una linea netta tra le produzioni del passato e quelle a venire”. Già negli anni ottanta ha scavato nella roccia la sua cantina su più livelli, per poi impiantare il vigneto, con attenzione ai vitigni autoctoni, proprio sopra di essa.

¹⁷ Forma di allevamento della vite ideata dall'omonimo viticoltore a metà dell'Ottocento.

già loro, se ai loro tempi le vicende storiche lo avessero permesso. I vitigni? Quelli tipici della zona: Vitovska, Malvasia Istriana e Terrano, ma anche un po' di Merlot e Sauvignon.

Oggi in azienda ci sono lui e la moglie, fissi, e un altro dipendente. Una ragazza li segue da qualche tempo in ufficio, mentre altri collaboratori arrivano in vendemmia e durante la potatura, quando il lavoro s'intensifica.

Nella storia dell'azienda, un altro momento essenziale è stato il passaggio alle lunghe macerazioni, nel 2000. Da allora si usano solo lieviti indigeni. Quanto all'avvicinamento al vino naturale, Benjamin lo spiega così: "Abbiamo una fortuna: l'esposizione al sole, la vicinanza del mare e il vento, che ci permettono di avere vigneti asciutti, e fare meno trattamenti. Lavorare in modo "naturale" viene da sé, abbiamo sempre lavorato così, senza bisogno di certificazioni biologiche o biodinamiche". Mai usato diserbante, per dire, e come trattamenti solo rame e zolfo. Tutte le aziende del Carso, a suo parere, lavorano così.

La cantina, inaugurata agli inizi di luglio del 2009, è stata costruita interamente con materiali naturali: le pietre sono quelle degli scavi, selezionate con cura. I mattoni sul soffitto sono stati recuperati localmente. Anche le colonne portanti non sono di cemento, ma di pietra del Carso – spesso scolpita da artigiani della zona per rappresentare le stagioni, la fauna, i mestieri legati alla vigna. Quando ci metti piede ti sembra di entrare in un mausoleo, un tributo al Carso.

La cantina è su più livelli, si lavora per caduta¹⁸ riducendo il consumo di energia elettrica. Gli spazi, scavati come se fosse una grotta naturale, sono stati studiati per far circolare l'aria senza ventole, né sistemi di areazione. Sotto, dove il vino matura per due anni (in rovere di Slavonia, soprattutto, e in botti grandi, per lo più) le arcate sono tutte diverse tra loro come per ricreare la variabilità presente in natura. Anche qui c'è un ballatoio, a ricordare le case locali. In alcuni punti, nei limiti consentiti dalla legge, si vede la terra rossa, perché questa vuole essere una cantina viva. Passo dopo passo, ti rendi conto che non stai visitando solo una cantina, ma un pezzo di storia locale, un concentrato di tradizione. E come nelle cantine naturali ci si deve adattare anche nelle lavorazioni: prima di etichettare le bottiglie, per esempio, si portano di sopra ad asciugare, per evitare che resti l'umidità. E tutto viene fatto a vista: non ci sono spazi chiusi al pubblico.

La zona di affinamento in bottiglia è ancora in fase di ultimazione. In futuro i visitatori potranno scegliere tra due percorsi all'interno della cantina: quello tradizionale, seguendo il processo produttivo dalla vinificazione alla bottiglia, e quello inverso, dalla bottiglia alla vinificazione, per valorizzare la lunga sosta che i suoi vini devono fare in vetro, fondamentale date le caratteristiche di sapidità che hanno i vini di questa zona e che vanno ammorbiditi dal tempo.

18 Lavorando per caduta, anziché usare pompe per spostare il mosto e poi il vino, dopo la vinificazione, si sfrutta la forza di gravità: il vino dai tini al piano terra, passa in quelli al piano inferiore.



Azienda Agricola Zidarich. Particolare della cantina a venti metri sottoterra.

Risalendo si arriva nella nuova *osmiza*¹⁹. Da qui, quando non c'è foschia, si vedono il mare, Monfalcone, Trieste, la Dalmazia. E quando tira la bora addirittura Venezia. L'aria fresca e salina s'alza dall'Adriatico, un orizzonte immenso e azzurro, e ti fa capire per quale motivo qui possono limitare i trattamenti: siamo anni luce dal Friuli piovoso, il clima del Carso davvero trae tutti i benefici del sole e del vento che asciuga subito le piante.

Osmiza deriva da *osem*, otto in sloveno. Ai tempi dell'impero austro-ungarico i contadini erano autorizzati ad aprire le loro aziende al pubblico tre volte l'anno per otto giorni. La tradizione, anche se modificata, si è mantenuta, e oggi la famiglia Zidarich accoglie gli ospiti tre volte l'anno, ogni volta per due settimane. Si vende il vino al bicchiere, ma si fa anche vendita diretta. E, a differenza di molti agriturismi, qui si servono solo pane, salumi e formaggi fatti in azienda – prodotti semplici che racchiudono in sé sapore e storia, e t'invitano a ripetere l'assaggio, sempre accompagnato dal vino, ovviamente.

Da grande amante del Carso, Benjamin è molto attivo sul territorio ed è tra i partecipanti e promotori di Mare e Vitovska, manifestazione che si tiene presso il Castello di Duino, e di un altro evento che si svolge a Trieste, legato al Terrano. La coesione tra i produttori del territorio è fondamentale, serve a trasmettere l'unicità del Carso rispetto al resto del Friuli. “È il territorio a essere vincente, non la persona singola”.

¹⁹ L'*osmiza*, tipico del Carso, è un luogo dove si vendono e consumano vini e altri prodotti tipici negli stessi locali e nelle cantine dei contadini che li producono. Si veda anche “La Castellada dei fratelli Bensa”.



E proprio come è fondamentale fare gruppo con gli altri produttori del territorio, così è importante il dialogo all'interno del Consorzio dei Viniveri nel quale Benjamin è stato tra i primi a entrare. L'occasione di dialogo e di confronto è apparsa come il fattore distintivo più importante, dato dalla partecipazione al gruppo, accentuando un aspetto di apertura, senza schemi dati da certificazioni o altro, verso le scelte degli altri. Piuttosto è sembrato come auspicabile aumentare ulteriormente queste occasioni di confronto e di dialogo per quanto ovviamente le distanze e gli impegni di ciascuno rendono difficile trovare il tempo. Il desiderio è stato quello di lavorare affinché queste occasioni aumentino oltre il singolo evento di Cerea, stando anzi attenti affinché tutti, malgrado le distanze, possano sentirsi partecipi.

Prima di andare via, Benjamin mi porta a vedere il vigneto del Prulke ed è forse il modo migliore per chiudere questa visita: si torna indietro, nella produzione, si va al principio. Alcuni collaboratori stanno piegando le viti dopo la potatura, rigorosamente nel verso della bora. Siamo alla fine di febbraio e la natura sembra tacere: senza il verde della vegetazione, più che in altri periodi la pietra pare aver preso il sopravvento. E al tempo stesso si percepisce il sussurro della natura che presto ricomincerà a guadagnarsi il suo posto, nei piccoli fazzoletti di terra, incorniciati da muretti a secco che oggi li proteggono dai cinghiali. Fazzoletti ritagliati, quasi rubati alla pietra di questa terra tanto difficile quanto impossibile da non amare ○

PAOLO VODOPIVEC, LA VITOVSKA E QUEL SENSO DI INFINITO

«La bora è parte del Carso, se non ci fosse la bora qui non sarebbe Carso», esordisce Paolo Vodopivec all'inizio del nostro incontro. Paolo è una persona concreta, che fino a poco prima di incontrarmi era ancora in vigna a lavorare alle sue viti di Vitovska: la vera vite autoctona della sua zona, la più adatta alle condizioni dure del Carso, alla bora, alla terra rocciosa in cui ci sono solo pochi fazzoletti di terra rossa da coltivare, così me la racconta. La sua scelta, fin dall'inizio, è stata quella di dedicarsi solo a questa varietà, anche se fino a poco tempo fa era considerata la “cenerentola del Carso”. Neppure il Terrano, che alla fine è un Refosco che si è saputo adattare a questi terreni duri, trova dimora nei suoi appezzamenti.

La sua era la classica azienda agricola mista, con la casa dei genitori, la cantina, la stalla. C'è una concretezza piena di modestia in ogni angolo, in ogni gesto. «I miei genitori sono sempre stati agricoltori», racconta Paolo. C'erano bovini, un po' di viti per il vino sfuso, e poi c'erano i fiori, che fino a pochi anni fa si vendevano bene a Trieste, una tradizione di epoca austro-ungarica che solo negli ultimi anni si è andata perdendo.

È stato proprio grazie ai fiori che Paolo è riuscito a finanziare i tanti investimenti fatti. Perché finita la scuola di agraria, con indirizzo enologico, a Cividale, pur tentato di iscriversi a enologia, corso appena istituito all'università, ha capito che c'era molto da fare, e doveva mettersi al lavoro subito. La sua era una passione nata da piccolo, quando andava ad aiutare i genitori nei campi capendo che il suo amore più grande era proprio per la vigna. Così, rientrato dalla scuola, dopo alcuni stage in altre zone del Friuli, ha iniziato a convertire i vigneti. Non più pergole, come quelle che si vedono anche attraversando il suo paesino, per andare a vedere il suo vigneto più vicino, ma alberelli; non più viti di Vitovska che crescevano affianco a quelle di Malvasia Istriana e Terrano, ma solo il vitigno della zona, e con alberelli bassissimi, così bassi che la bora si accanisce meno su di loro. Su ciascuna pianta

AZIENDA AGRICOLA VODOPIVEC, DI PAOLO VODOPIVEC

Località Colludrozza, 4 - 34010 Sgonico (Trieste)

Anno di fondazione: 1994

Ettari coltivati a vigna: 4,5

Vitigni: Vitovska

Vini prodotti: Vitovska e Vitovska Classica

Bottiglie prodotte all'anno: 12.000 circa

Export: Giappone, Stati Uniti, Nord Europa, Francia, Australia, Slovenia, Austria e Gran Bretagna



Paolo Vodopivec.

crescono massimo due o tre grappoli, e gli acini sono spargoli, così in caso di pioggia l'uva si asciuga prima. Le piante sono fitte, addirittura 10.000 per ettaro – non meraviglia sentire che all'inizio in paese lo prendessero per matto – e attorno ai vigneti ci sono muretti a secco, in un ecosistema tutelato dai boschi di rovere, frassino e nocciolo che crescono attorno a ciascun fazzoletto di terra coltivabile – e da questi boschi arrivano i caprioli, per questo il vigneto è recintato, ma anche i tassi, che s'infilano sotto al cancello e vanno a mangiare l'uva, chicco per chicco, scegliendo quella che ha raggiunto la maturazione ottimale. Qui è là, in mezzo al vigneto, qualche casetta per gli uccelli: attira quelli che mangiano gli insetti nocivi alla vite. I trattamenti per il resto si limitano a rame e zolfo e silicati che in futuro dovrebbero sostituire del tutto i due metalli (una sperimentazione in corso, tant'è che in alcune annate ha già sostituito rame e zolfo con silicati e altri prodotti naturali). L'idea, nel progetto di Paolo, da sempre naturale, è quella di intervenire il meno possibile: «Per me il vino naturale è un vino che sia frutto del vero frutto della natura», e si scusa per il gioco di parole. «Dobbiamo preservare gli equilibri naturali osservati dai contadini in passato: naturalità vuol dire rispettare l'ambiente, non stravolgere la vigna, usare viti che provengono da selezioni massali, non genetiche, e lieviti indigeni». E aggiunge: «La naturalità vale anche in cantina: i lieviti indigeni vanno preservati, assecondati, e il vino non va filtrato proprio per lasciare i lieviti in sospensione nel vino». Questo spiega anche la scelta dell'anfora, all'interno della quale l'uva trova le migliori condizioni per esprimersi nella sua integrità. A ispirarlo è stato innanzitutto Josko Gravner²⁰. Da lui ha avuto l'opportunità di assaggiare i vini mentre Josko stava sperimentando questa tecnica, ma poi Paolo ci tiene a precisare che ha seguito una strada tutta sua, un suo percorso personale. Così è partito per la Georgia, e a partire dal 2005 ha iniziato il suo lavoro con le anfore. Queste, fino agli anni trenta, erano il principale strumento utilizzato nelle cantine georgiane, poi con i kolchoz si è convertito tutto in vasche di cemento prima e inox poi, ma per fortuna i contadini più poveri e le chiese ortodosse hanno mantenuto la tradizione e oggi la produzione di anfore è ripresa.

Rientrando dal vigneto in cantina, nell'ora assolata del pranzo, attraverso il paese che pare assopito, mi racconta del suo ruolo all'interno del Consorzio Viniveri, di cui, da tre anni, è vicepresidente.

Ciò che accomuna i membri del consorzio, secondo Paolo, è la visione di agricoltura e viticoltura “vera”. «Non è stato facile, venendo da zone e culture diverse, ma ognuno vuole difendere l'artigianalità del prodotto e una certa etica professionale. Così il Consorzio non deve essere solo promotore di eventi come quello di Cerea, ma anche baluardo e difesa di questi lavori, dando possibilità anche ai piccoli produttori che condividono appieno questo pensiero di avere una maggiore visibilità, facendo per loro da modello, da guida.

²⁰ *Josko Gravner è un produttore di vino della zona del Collio goriziano, il primo a recuperare l'uso delle anfore per la vinificazione e la maturazione del vino.*



Azienda Agricola Vodopivec, di Paolo Vodopivec. Veduta di una piccola vigna.

Insomma, una sorta di contenitore di esperienze da cui attingere conoscenza. Il Consorzio deve porsi come interlocutore con le istituzioni e con le altre associazioni di prodotti naturali, sviluppando progetti di ricerca per dare un fondamento alla naturalità – come con gli studi fatti sui silicati».

Ritornati in azienda, prima di entrare in cantina Paolo ci tiene a farmi una premessa. La cantina l'ha scavata tutta da solo, assieme al fratello, senza finanziamenti, senza altri aiuti. L'ha fatta senza fretta, perché doveva rispondere alla sua filosofia. La chiama “il tempio di vino”, con una valenza quasi sacrale. Sul momento non si può non rimanere colpiti dal contrasto tra questa visione e il pragmatismo che si sentiva fuori, quando eravamo ancora in vigna. Paolo però ti parla di etica, di filosofia, ma lo fa rimanendo sempre umile, e senza mai cadere nell'esoterico. È un pragmatico che crede nel suo territorio, così unico.

E appena si mette piede dentro questo spazio, le sue parole si concretizzano, si trasformano in mura di pietra viva, con le anfore georgiane interrate, e i faretti che sottolineano l'atmosfera. La cantina si divide in due sale, la prima, appunto, in cui ci sono le anfore; la seconda, con le botti – da qui viene la Vitovska classica. In fondo alla seconda sala c'è una cavità naturale che fa da polmone alla cantina, l'acqua con gli anni ha scavato la roccia carsica, si vedono piccole stalattiti. C'è realmente un'atmosfera diversa in questa cantina, qualcosa che richiama antichi riti, forse ripresa da quelle due sale, ellittiche: due ellissi che si uniscono da una parte, a formare un segno di infinito. Un passato che entra nel futuro, una tradizione che resta. Un'emozione che ti porti dietro rientrando a casa ○

VALTER MLEČNIK E LE TRADIZIONI RECUPERATE

Le vicende dell'azienda di Valter Mlečnik sono fortemente legate alla storia della Slovenia nel secolo scorso. È stata fondata da suo nonno negli anni Venti, quando acquistò la grande fattoria secolare dove ci sono tuttora la casa di famiglia, la cantina e la stalla ora usata per lo stoccaggio del vino. La fattoria dà su una strada trafficata, ma appena entri nel cortile alberato è come fare un passo indietro nel tempo, col campanile di un paesino che s'intravede in lontananza, il cane che ti viene incontro, e quell'impressione di stare lontano da tutto, che la campagna ti sa dare.

All'epoca della sua fondazione, la proprietà si estendeva per quasi 140 ettari lungo la Valle del Vipava, che dà il nome alla denominazione locale (Vipavska Dolina), e sulle colline ai lati, dove oggi ci sono i vigneti. Ci si dedicava alla vitivinicoltura, ai frutteti e soprattutto all'allevamento delle vacche – la stalla era tra le più innovative della zona – ma si cresceva anche il granturco e c'erano vasti boschi.

Con l'arrivo del regime comunista in Jugoslavia tutto è cambiato: in seguito alla prima nazionalizzazione, il nonno di Valter ha trasferito tutto alla cooperativa sociale che di fatto aveva fondato lui, «nel 1960 hanno eliminato le piccole cooperative per poi creare le cooperative più estese e a dirigerle hanno messo persone scelte dal regime. L'agricoltore, con la sua indole indipendente, era visto come un'enorme minaccia. Da un giorno all'altro non potevi più lavorare nella tua azienda, anche se era sempre lì davanti». Questo è il racconto di Klemen, figlio ventiduenne di Valter che ora studia agricoltura biologica all'università: sebbene non abbia vissuto in prima persona questi momenti, è evidente che hanno lasciato un segno su tutta la famiglia. «È successo spesso, che se non volevi dare la tua terra alle grandi cooperative, e provavi ad alzare la voce, ti mettevano in prigione per una settimana – aggiunge – e quando uscivi avevano distrutto tutto».

Con l'arrivo di Valter, grande appassionato della vigna, all'inizio degli anni ottanta si è iniziato a puntare soprattutto sulla viticoltura. Poi, finito il comunismo, la famiglia ha ricomprato una parte delle proprietà: la stalla, una parte dei terreni. Dei 13-14 ettari di terreno che ci sono oggi, 9 sono destinati alla vite. Il resto alla produzione di granturco, farro

MLEČNIK

Bukovica 31, Bukovica - 5293 Volčja Draga, Slovenia

Anno di fondazione: 1820

Ettari coltivati a vigna: 9

Vitigni: Chardonnay, Rebula, Tokaj, Merlot

Vini prodotti: Chardonnay, Rebula, Merlot, Cuvée Ana

Bottiglie prodotte all'anno: 12.000 circa

Export: Italia, Svizzera, Giappone, Germania, Austria



Mlečnik. Valter controlla il germogliamento del Chardonnay.

e patate per autoconsumo, oltre alle galline.

Inizialmente il vino si vendeva sfuso. Gli imbottigliamenti sono arrivati dopo l'89: mentre lungo la strada passavano i carri armati, all'epoca della guerra in Jugoslavia e della dichiarazione d'indipendenza della Slovenia, loro imbottigliavano l'annata 1990. In quegli anni era difficile vendere i loro vini solo in Slovenia così il loro primo mercato di sbocco è stata l'Italia. Anche oggi vendono in Slovenia solo il 20-25% della produzione, il resto è destinato all'Italia, soprattutto, e poi a Giappone, Svizzera, Germania e Austria.

Durante la mia visita per prima cosa andiamo a vedere i vigneti. Quelli di proprietà si trovano proprio sulla collina davanti alla fattoria, basta attraversare la strada. Qui crescono le varietà bianche – soprattutto Chardonnay, Tokaj e Rebula – e i terreni sono argillosi ma particolarmente ricchi di ponca. Poche centinaia di metri più giù ci sono vigneti vecchi di Merlot, in parte in affitto, in parte di proprietà: vigneti terrazzati in cui hanno convertito la potatura per diminuire le rese. Mentre saliamo, Klemen indica le vigne della cantina sociale, lì accanto. È evidente, guardando le piante, come dai loro vicini si punti alla quantità mentre da loro le rese siano basse, così basse che da 9 ettari ottengono appena 12.000 bottiglie. «In vigna cerchiamo di adottare una potatura che danneggi il meno possibile la pianta, così da prolungarne la vita. Se le rese sono basse, le viti diventano più resistenti e i trattamenti con i prodotti moderni non servono», spiega Klemen. Tira vento, sulla collina, e tira anche la bora, quando è il suo momento. Del resto siamo a soli 20 km dal mare e il

clima ha un'influenza mediterranea.

L'azienda è certificata biologica, in vigna si usa letame compostato e poi un prodotto a base di fermenti lattici che importano dalla Germania e anche zolfo e rame per i trattamenti. Anche in cantina si cerca di intervenire il meno possibile. Il "trucco", per così dire, sta nel cercare la maturazione perfetta delle uve e nel concentrare tutti i lavori in vigna per aumentare la resistenza naturale delle viti: è allora che si può fare un vino equilibrato e longevo. Si cerca di vendemmiare il fine settimana: allora Valter, sua moglie e Klemen, che solitamente lavorano qui da soli, vengono aiutati da qualche operaio che collabora con loro in primavera e, nelle fasi più intense, anche dagli amici e parenti.

In cantina ci arriviamo più tardi: gli spazi sono ridotti, proporzionati alla piccola produzione, con una zona più operativa e una piccola bottaia con botti grandi e qualche vecchia barrique.

In un panorama in cui la viticoltura attorno era in continua evoluzione, anche Valter ha cambiato molto la sua filosofia nel corso degli anni. È partito dalle botti grandi, con metodi naturali simili a quelli attuali, per passare poi all'acciaio inox (e alla filtrazione) e poi alle barrique e dal 1998 di nuovo alle botti grandi (di rovere di Slavonia e in piccola parte di acacia) ma ora con la coscienza di un lungo percorso che l'ha portato a questa attuale scelta, una scelta consapevole e vissuta personalmente.



Mlečnik. Vigneto di Merlot piantato nel 1860.



Oggi in cantina si usano lieviti indigeni, le chiarificazioni e le filtrazioni sono state abbandonate. Si lascia fermentare nei tini aperti per tre giorni, con 2-3 giorni di macerazione per i bianchi, e 15-20 per i rossi. Poi il vino sosta 2 anni in botte grande e addirittura 2-3 in bottiglia prima di essere commercializzato: si cerca di aspettare il momento giusto, senza fretta.

L'approccio con i vini naturali è stato però graduale. L'evoluzione è andata di pari passo con l'incontro con amici produttori italiani di origine slovena (Gravner su tutti): confrontandosi con loro si sperimentava con pressature, temperature controllate, barrique (rigorosamente usate). E si discuteva, in casa, tra Valter e suo padre. Ma poi questa evoluzione li ha riportati al punto di partenza, riconoscendo che «l'importante è fare un vino che sia vino, in cui si senta il vino, non la barrique». E a quel punto il padre di Valter, che era stato poco d'accordo con le nuove tecniche, ha detto: «Hai visto che non dovevi buttare le botti grandi?».

Nella loro zona, anche se c'è qualche altra azienda biologica, sono gli unici ad avere una filosofia naturale, e questo influisce sul loro rapporto con la comunità locale. Fanno però parte del Consorzio Simbiosa²¹, che unisce alcuni produttori sloveni di altre zone, ma con un modo simile di vedere la viticoltura.

Per promuovere l'attività partecipano soprattutto a fiere, tra cui quella di Cerea, più altre piccole, dove incontrano i loro clienti, soprattutto appassionati di vini naturali.

Valter Mlečnik è tra i fondatori del Consorzio. I primi contatti sono stati con gli altri produttori di origine slovena nel gruppo, innanzitutto con Gravner, conosciuto nell'83. È stato lui che ha più influenzato Valter, e che ha raccolto attorno a sé i primi produttori di origine slovena.

Far parte del Consorzio Viniveri è condividere lo stesso pensiero, ma anche fare formazione assieme, attraverso corsi, i viaggi studio, accomunati non solo da un modo di lavorare, ma da uno stile di vita. Non a caso, per Valter Mlečnik fare vino naturale per loro vuol dire capire il senso della vita, il fatto che tutto è collegato, e allora devi operare in modo da non fare danni. Il vino naturale è uno stile di vita, non può essere una moda ○

²¹ Consorzio Simbiosa, un gruppo di produttori sloveni e italiani, unito da principi simili in riferimento a coltivazione della vigna e vinificazione.

GIOVANNA MORGANTI, UNA DONNA DIETRO LE TERROIR

La cantina di Giovanna Morganti ha sede in provincia di Siena, a Castelnuovo Berardenga. Il paese, fondato dalla Repubblica di Siena nella seconda metà del 1300 come punto di sorveglianza del confine tra Firenze e Arezzo, è il comune più meridionale della zona vinicola del Chianti classico DOCG²²

Qui c'è un connubio perfetto tra agricoltura e cultura, con colline aspre, boschi di conifere, poca terra ma ricca di calcare attivo, vera magia del paesaggio senese.

La casa di Giovanna è molto accogliente, familiare, forse per l'odore del camino acceso. La vista sulle vigne dalla veranda è spettacolare: l'armonia dei vigneti è il risultato di innumerevoli interventi dell'uomo tesi a migliorare le caratteristiche naturali di una terra già bella naturalmente.

Giovanna è una donna forte e determinata. Le esperienze lavorative giovanili in altre aziende le hanno fatto maturare due convinzioni: il voler costituire una sua azienda con una vigna ad alberello e sperimentare così ciò che le ha trasmesso il padre oltre a quanto ha imparato sul vino lavorando altrove.

Ha studiato alla scuola di Viticoltura ed enologia ed è cresciuta nell'azienda San Felice,²³ di cui il papà era amministratore. È da lui che ha ereditato la passione per questo lavoro.

Dopo il diploma ha scelto di lavorare in aziende locali più piccole che conservavano ancora il contatto con il territorio, una continuità con la storia e i valori che l'avevano accompagnata fin da bambina. Intanto, il papà aveva piantato mezzo ettaro di vigna e faceva un vino suo, il cui marchio, Poggio Rosso, fu poi venduto all'azienda San Felice.

PODERE LE BONCIE, DI GIOVANNA MORGANTI

Str. Le Boncie, Loc. San Felice - 53019 Castelnuovo Berardenga (Siena)

Anno di fondazione: 1990

Ettari coltivati a vigna: 5,2

Vitigni: Sangiovese, Colorino, Mammolo

Vini prodotti: Le Trame, Il 5

Bottiglie prodotte all'anno: 18.000 circa

Export: Stati Uniti, Gran Bretagna, Giappone

²² Il nome "Chianti" vuol dire fragore di armi e di selva; dal punto di vista geografico i confini del Chianti sono ancora contesi e includono l'area collinare tra le province di Firenze, Siena e Arezzo. Il Chianti è stata prima una zona storica poi è diventata viticola delimitata dal Barone Ricasoli il cui impegno diede origine allo sviluppo della viticoltura moderna della zona e alla successiva denominazione del Chianti classico, una delle più antiche d'Italia. Il Barone Bettino Ricasoli (1809 – 1880), detto il "Barone di ferro", politico, ricercatore e imprenditore vitivinicolo di grande lungimiranza, cominciò a Brolio a fare ricerche e sperimentazioni sul vino nell'area del Chianti.

²³ L'azienda agricola San Felice, situata accanto all'omonimo borgo, costituisce uno dei nomi più importanti del territorio del Chianti Classico.



Giovanna Morganti.

L'azienda condotta da Giovanna nasce nel 1990: il podere di proprietà è di 7 ettari, compreso bosco e ulivi, la vigna si estende per circa la metà, anche se da quest'anno si sono aggiunti altri due appezzamenti in affitto. Giovanna ha certamente le idee chiare se da subito è pronta a fare il suo vino, superando anche le incomprensioni con un padre che, in cuor suo, aveva sempre sperato di rivederla impegnata in questo mestiere, al di là delle scelte tecniche che avrebbe intrapreso. Da qui il nome del vino Le Trame: «*Perché ho dovuto tramare per avere questa terra*». Giovanna, per fare la cantina, ottiene il vecchio fienile – ora diventato agriturismo – che il padre aveva in parte ristrutturato per farci una casa.

La prima vigna piantata da lei nel 1995 è ad alberello, forse l'unica nel territorio del Chianti, quasi tutta a Sangiovese, il vitigno con il quale è cresciuta e che è molto sensibile al clima e al tipo di terreno dove cresce. Un vitigno che, «*come in tutte le zone calcaree, esprime al meglio la sua rusticità caratterizzata cioè dell'acidità e dal tannino un po' aggressivo*».

L'alberello, come spiega Giovanna, esisteva già nelle zone alte del Chianti, ma fu abbandonato per le difficoltà di conduzione. È una forma di allevamento antica, scelta già dai Greci, che si avvicina al cerchio e permette a tutte le foglie di assorbire più luce, dà alle piante la libertà di autoregolarsi, di sentire la forza di gravità, senza il rigore dei filari. Inoltre, richiede anche un tipo di potatura che se condotta bene consente di mantenere la salute del legno, e quindi una maggiore longevità delle viti. Questo è importante perché quelle più vecchie danno un'uva di maggiore complessità. La scelta dell'alberello è tecnica, in quanto consente di lavorare meglio tra i filari liberi e di avere un vino più vicino alla terra anche nei gusti più minerali e terrosi, ma anche empatica: «*Ho cercato di pensare come una pianta di vite, di sentire la sofferenza che prova nell'essere piegata e legata e ridotta a una dimensione sola*».

La scelta di Giovanna di agricoltura naturale era presente già nei suoi studi e nella sua passione per Fukuoka²⁴. Ha cercato poi di metterla in pratica in tutte le aziende in cui ha lavorato oltre che nella sua. La viticoltura naturale non si può definire con poche parole: è una questione di relazione con ciò che si fa, di inserimento nel territorio e di rispetto per il territorio. «*Spesso dicono che nel naturale non si interviene o si interviene al minimo. In realtà è proprio il contrario: si interviene ma in maniera diversa in quanto se entri in relazione con la natura sei anche tu parte di essa. Quindi è fondamentale riuscire a inserirsi nel meccanismo di produzione ed essere pronti a intervenire per evitare alcuni eventi, preservare il lavoro che fai in vigna tutto l'anno e portare in cantina l'uva migliore. In tal senso, il lavoro in cantina è un lavoro di finezza. Per fare vino naturale il tuo contributo è fondamentale non solo nel salvare o meno l'annata ma anche per interpretarla: il vino che*

²⁴ Si veda nota 11.



Podere le Boncie, di Giovanna Morganti. Bottaia di affinamento.

viene fuori è innanzitutto frutto delle tue scelte che variano fortemente di anno in anno, ma anche di tino in tino».

Ad aiutarla in azienda c'è soprattutto Giorgio, il suo compagno, e da circa 3 anni un loro amico. Giorgio è un agronomo, che inserendosi nel suo progetto aziendale ne ha rispettato le regole, conformandosi gradualmente, assorbendo la sua impostazione ma mettendoci anche del suo. Un aiuto fondamentale soprattutto dopo l'arrivo di Livia, la loro figlia, quando Giovanna ha iniziato a fare anche la mamma.

Fino a qualche anno fa si produceva un solo vino, Le Trame - circa 18.000 bottiglie. Poi, con le uve che non raggiungevano una qualità sufficiente, si iniziò a fare il vino per la famiglia chiamato Il 5 perché per loro non raggiungeva la sufficienza. «Un giorno - racconta Giovanna - viene a pranzo il nostro amico Sandro Sangiorgi²⁵ e lo assaggia chiedendo come mai non venisse imbottigliato», stimolandola a imbottigliare anche quello per regalarlo agli amici. È stato subito apprezzato, «in quanto leggero, non impegnativo come Le Trame, pur essendo di qualità e con un costo relativamente basso».

Giovanna dice che il loro non è un vino molto amato nel territorio: si vende soprattutto all'estero dove non solo il vino naturale ma tutto quello che esprime un territorio è più apprezzato, mentre «in Italia viene apprezzato solo in determinati ambienti in seguito a un lavoro meticoloso di divulgazione e di affezione». Nonostante il forte legame con il

25 Sandro Sangiorgi è giornalista e scrittore, dal 1978 si occupa professionalmente di vino e gastronomia.



Podere le Boncie, di Giovanna Morganti. Vigne.

territorio e le sue tradizioni, Giovanna si definisce una clandestina. Il suo rapporto con la comunità locale è molto combattuto: «Spesso mi sento isolata, in quanto per me il Sangiovese non è solo una scelta tecnica come per altri, arrivati qui dopo che hanno fatto un altro tipo di percorso. Da un lato, i produttori mi stimano anche perché sono figlia di un uomo che ha fatto tanto per questo territorio, però c'è un atteggiamento di distanza. A volte sei talmente convinta delle tue cose che diventi assolutista e l'isolamento ti porta anche a non condividere con altri le esperienze, mentre in questo tipo di agricoltura è importante anche il confronto: i tempi della natura sono talmente lenti che l'esperienza e il confronto con altri che fanno un percorso simile al tuo diventa fondamentale. In questo, l'adesione al consorzio Viniveri mi ha fatto sentire meno sola».

L'associazione Viniveri nasce nel 2004 raccogliendo piccoli produttori vitivinicoli che lavorano direttamente la loro vigna e che fanno dei loro metodi di produzione un credo al di là della semplice ideologia: «Se si lavorano direttamente le proprie vigne e stai lì tutto il giorno e le ami e ami la terra, la vivi, non ce la fai a dare i pesticidi. Ovviamente c'è anche il proprio modo di essere, i propri principi, la propria formazione ma la scelta del naturale è naturale».

Per questo, secondo Giovanna il compito principale del Consorzio è di tipo culturale: «Poche informazioni ma corrette, di apertura. Nessuna regola, nessuna legge ti protegge finché non c'è un salto culturale. Sull'agricoltura naturale per esempio non c'è ricerca. I piccoli



Poderè le Boncie, di Giovanna Morganti. Vino "Le Trame".

produttori che non possono fare marketing che possibilità hanno di sopravvivere? Spesso, in realtà, ci sono aziende che arrivano al naturale perché capiscono che lì c'è mercato, l'input è di tipo economico, e ciò potrebbe nuocere a chi questa scelta l'ha fatta coerentemente con i suoi principi e con anni di lavoro. In tal senso, Viniveri può sicuramente contribuire a creare sinergie mettendo insieme piccoli produttori e contribuire a farli crescere promuovendo la ricerca scientifica e svolgendo un lavoro di divulgazione per aumentare le conoscenze e lasciando delle testimonianze concrete sulla cultura del vino naturale»○

FRANCESCA: CAPARBIETÀ E DECISIONE ALLA GUIDA DELL'AZIENDA DI FAMIGLIA

Francesca Sfondrini si era raccomandata con suo marito: «L'autobus arriva 10 minuti prima delle 16:00, non farla aspettare!». Arrivato all'appuntamento con qualche minuto di ritardo, Stefano saluta e l'intervista ha già inizio: «Ma sai, quando sei in azienda non ti rendi conto che il tempo passa. Fra la cura delle piante e degli animali gli impegni ti assorbono».

Giunti in azienda, è soprattutto Francesca a contagiarmi con il suo entusiasmo quando descrive la realtà in cui lavora, le sue attività, gli impegni futuri e l'importanza di vivere in una realtà gestita in maniera naturale, dove l'amore e il rispetto per la terra sono le caratteristiche principali.

L'azienda agricola Massa Vecchia, estesa su circa 6 ettari di terreno, è situata ai piedi di Massa Marittima – nell'alta Maremma Toscana – ed è coltivata a vigneto, oliveto e a seminativo. Nel 2009 Francesca subentra formalmente nell'azienda di Fabrizio Nicolaini – marito di sua madre – ma in realtà ha sempre preso parte alla vita aziendale, occupandosi in particolar modo della preparazione del vino. Anche le sorelle di Francesca (Elena e Tosca) lavorano insieme a loro nei momenti più impegnativi, soprattutto in vigna. In azienda Francesca ha anche trascorso gran parte del suo tempo insieme a Fabrizio, dal quale ha appreso le tecniche di lavorazione e produzione del vino e, soprattutto, l'amore per la natura. Quando lavoravano tutti insieme, Fabrizio si occupava della cantina, Francesca della vigna e la madre si dedicava alla commercializzazione dei vini, dando una mano in cantina quando necessario.

Dal racconto di Francesca traspare l'importanza che Fabrizio ha rivestito nella sua vita e la particolarità del percorso che lo ha portato alla costruzione della sua azienda. Nel 1985, infatti, dopo aver interrotto gli studi di matematica all'università, Fabrizio rientra a Massa Marittima per rilevare e dedicarsi all'azienda paterna, riconvertire il vigneto e ristrutturare la cantina, seguendo fedelmente la propria idea di produzione naturale acqui-

SOCIETÀ AGRICOLA MASSA VECCHIA

Località Massa Vecchia – 58024 Massa Marittima (Grosseto)

Anno di fondazione: 2009

Ettari coltivati a vigna: 3,5

Vitigni: Aleatico, Alicante, Sangiovese, Cabernet Sauvignon, Malvasia nera, Merlot, Vermentino, Trebbiano, Malvasia di Candia

Vini prodotti: La Querciola, Rosato, Berace, Bianco, Pas-sito

Bottiglie prodotte all'anno: 15.000 circa

Export: Nord Europa, Giappone



Società Agricola Massa Vecchia. Francesca nell'appassitoio.

sita dai contadini vicini, con la finalità di recuperare i metodi di lavorazione tradizionali. Questo nuovo stile di vita lo accompagnerà e caratterizzerà per sempre: i suoi prodotti, infatti, sono “frutto del rispetto per la natura e per i cicli che essa richiede, dove l’uomo è un semplice guardiano che ne segue i processi senza modificarne il corso naturale”.

Anche Francesca si è allontanata per alcuni anni da Massa Marittima per studiare lingue e culture dell’Asia e dell’Africa a Napoli, proseguendo sei mesi a Parigi e un anno in Tibet. Una volta rientrata in Italia, però, ha iniziato a dedicarsi all’azienda di famiglia pur continuando a guardarsi intorno, sempre tenendo d’occhio le associazioni umanitarie. In realtà, è stato proprio in questo contesto che Francesca ha scoperto e trovato la propria dimensione ideale, cioè nella “naturale ciclicità della vita e della morte, nel susseguirsi delle stagioni”, assecondando la sua innata vocazione per la terra. Pur sostituendo Fabrizio nella cura e gestione della cantina, questo aspetto continua a essere preponderante nelle sue scelte di vita.

I prodotti dell’azienda di Francesca rispecchiano il territorio da cui provengono, poiché la vigna viene da sempre curata esclusivamente attraverso processi manuali e utilizzando concimi naturali, quali il letame bovino di un’azienda vicina e il sovescio con le leguminose tipo favino; gli unici trattamenti riservati alla vigna sono a base di rame e zolfo che – precisa Francesca – «si cerca di fare il meno possibile e soprattutto nei tempi giusti; per questo è fondamentale poter contare su un’esperienza e un’osservazione tale che ti

permettano di capire le condizioni climatiche giuste per intervenire. Alcune lavorazioni in vigna e cantina, ad esempio, vanno fatte nei giorni di luna calante, poiché in tale fase lunare minore risulta la spinta della pianta e del vino, possibilmente in assenza di vento o perturbazioni violente. È importante per tali operazioni trovare il tempo giusto».

Con Francesca è continuata la produzione dei vitigni già presenti in azienda, impiantati nel 1972, 1992 e 1996: Aleatico, Alicante, Sangiovese, Cabernet Sauvignon, Malvasia Nera, Merlot, Vermentino, Trebbiano e Malvasia di Candia. In cantina sono presenti botti di castagno e di rovere e l'imbottigliamento, per la produzione di cinque vini molto apprezzati anche dalla clientela straniera, è effettuato in bottiglie da 0,75 e 0,375 litri. La cantina, dove avviene l'affinamento e la conservazione del vino in bottiglia, è interrata nella roccia – sulla costa della vigna che guarda il mare – e poggia su un blocco di travertino: «Il territorio di Massa, difatti, è ricco di grotte naturali», come quella nella quale Fabrizio - e oggi Francesca - conservano gelosamente una piccola parte della produzione delle annate dal 1974 al 2006.

Francesca non ha fretta e lascia riposare il vino il tempo necessario, di modo che possa esprimere al meglio le sue proprietà: «È normale, infatti, che ogni anno dopo la vendemmia un pochino di fermentazione nel vino ci sia sempre, ma tu devi rispettare il lasso di tempo necessario che varia a seconda della zona e del clima, perché poi il vino si conserva da sé».



Società Agricola Massa Vecchia. Vigna "La Querciola" nel mese di Maggio.

Man mano che discutiamo, Francesca parla del vino naturale e di cosa esso rappresenti, intenta a descrivere il suo vino che nel frattempo mi ha offerto e assaporiamo insieme ai suoi collaboratori, un vino «come quello che si faceva una volta in questo territorio». «Naturale - spiega Francesca - è il vino che parte dalla vigna e completa il suo ciclo in cantina, dove non si aggiunge alcun prodotto chimico. È il frutto di un approccio personale alla terra, dettato da una scelta etica e di vita del produttore che decide di avvicinarsi alla propria vigna come verso un ecosistema che va rispettato e assecondato il più possibile. Lo stare insieme agli altri, ossia persone che condividono con te un progetto di lavoro, partecipando attivamente ai diversi momenti che caratterizzano la produzione del vino: dalla lavorazione in vigna, alla trasformazione, all'invecchiamento del vino in cantina fino alla vendita». Quest'ultima avviene in maniera diretta (principalmente per il mercato nazionale) allo scopo di far conoscere ai propri clienti non solo il vino, ma la stessa azienda produttrice, con i suoi filari e le persone che vi lavorano, nonché il territorio dove si produce, il quale contribuisce positivamente alla qualità del vino prodotto.

Un'azienda, quella di Francesca, che rispetta la terra che la ospita (principalmente vitigni autoctoni e lavorazioni non invasive), a sua volta gratificata dalla produzione di un vino «tradizionale e diverso da un anno all'altro, perché ogni annata presenta le proprie particolarità: quando si è in vigna, a seconda dell'uva che si ha di fronte, si pensa al tipo di vino da fare», adattandosi di volta in volta a quello che sta succedendo.

Il complimento più bello rivolto al vino di Francesca è stato quello di una signora di 82 anni: «Il vino di oggi mi dà un gran mal di capo, non mi garba; invece, Francesca, il tuo vino lo posso bere e ribere; bevendo questo vino mi sembra di avere ancora 20 anni, quando il vino sapeva di vino!».

Non sono solo Francesca e Stefano a far propria tale filosofia, ma anche i loro più stretti collaboratori, i quali credono fermamente nell'azienda naturale e nella possibilità di un'agricoltura non necessariamente vincolata al mercato. A dimostrarlo è il fatto che quando Fabrizio decise di ritirarsi, i suoi progetti sono stati comunque portati avanti e realizzati da alcuni amici che ancora oggi sostengono e aiutano Francesca in azienda. In questo contesto Francesca porta avanti la sua filosofia e la sua etica, trasferendo umanità nelle relazioni di lavoro e nei rapporti con il territorio che la circonda, caratterizzati anche da momenti di incomprensione, in quanto sono stati intrapresi percorsi di vita diversi: per lei “stancarsi in vigna e spaccarsi la schiena come facevano i nostri nonni” ha un suo peso valoriale, che arricchisce il sapore del suo vino.

Se nel mondo del vino Francesca ha difficoltà a comunicare la sua filosofia, nel territorio di Grosseto, invece, ha conosciuto tanti giovani impegnati in altri ambiti agricoli che adottano un approccio alla produzione simile al suo, e con i quali mantiene un “confronto costruttivo e formativo, fonte di arricchimento continuo”. Dalle parole di Francesca

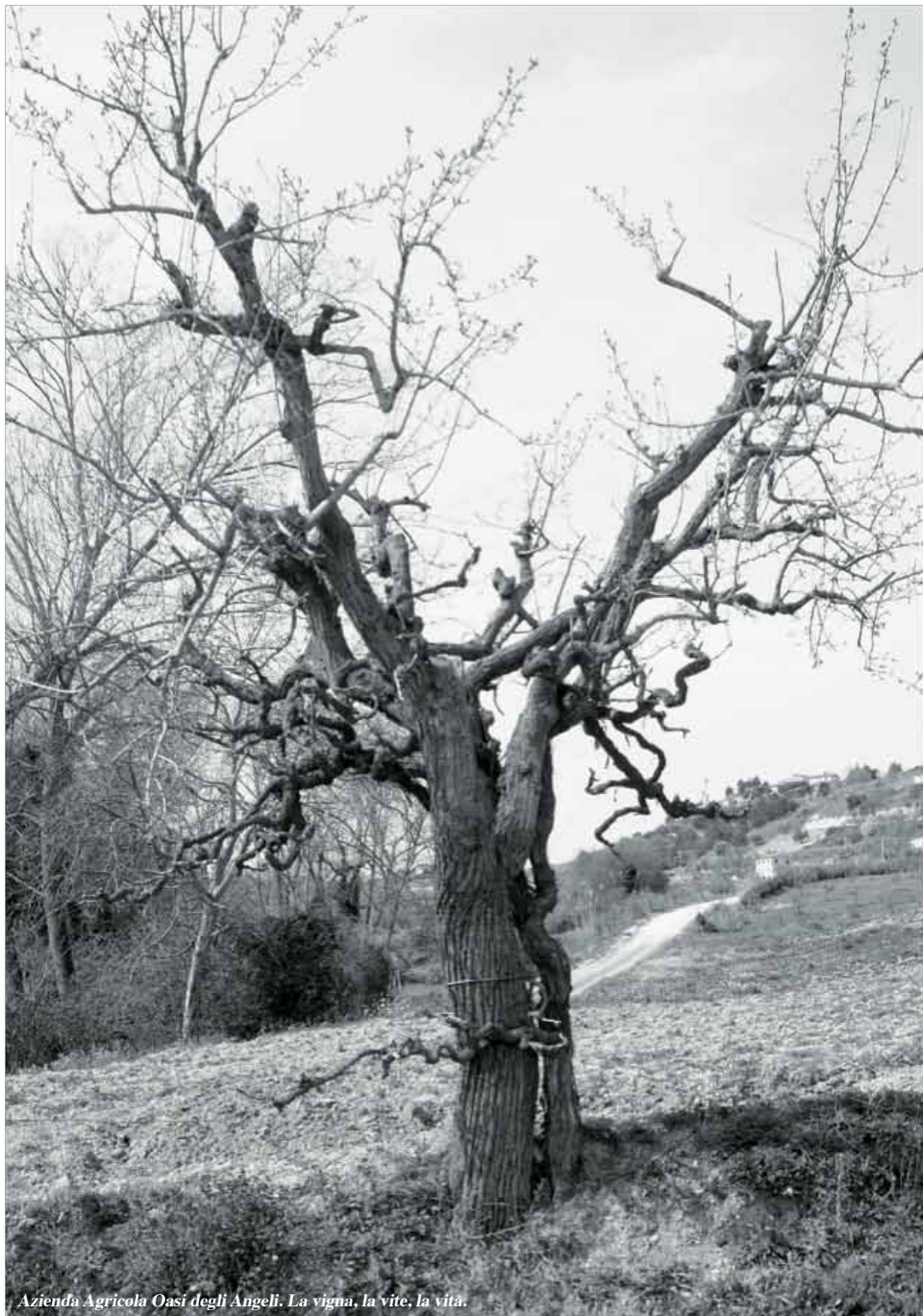
si coglie entusiasmo e passione per la vigna, la cantina e i clienti che lei considera “amici di vecchia data”, in quanto conoscono lei, la sua azienda e la Maremma. Allo stesso modo, si irrigidisce quando inizia a parlare della burocrazia e di tutti gli adempimenti amministrativi che gravano attorno alla produzione e alla vendita, perché «appesantiscono esageratamente chi si prende cura della terra».

Come Fabrizio in precedenza, anche Francesca aderisce attualmente al Consorzio Viniveri. Tale adesione è particolarmente sentita e voluta, in quanto ritenuta necessaria a far incontrare gruppi di persone che hanno la stessa identità e condividono una filosofia comune, pur presentando percorsi ed «esperienze personali differenti, maturate in territori diversi e molto distanti fra loro, ma tutte caratterizzate da uno stesso filo conduttore che passa, a volte, anche attraverso un confronto acceso e costruttivo».

Secondo Francesca, la collaborazione, la solidarietà, la buona fede e uno spirito puro sono gli elementi che caratterizzano il gruppo Viniveri, principi che hanno consentito di superare i momenti di difficoltà e costruire visibilità, crescita comune e soprattutto una maggiore forza in altre questioni (fiscali, amministrative, ecc). E alla domanda sul perché stare insieme nel Consorzio, la risposta di Francesca è stata ancora una volta semplice e pulita come tutta la sua intervista, evidenziando nuovamente la passionalità e il rispetto che nutre verso gli altri: «Perché noi ci vogliamo bene!».



Società Agricola Massa Vecchia. Potatura e scalzatura a mano.



Azienda Agricola Oasi degli Angeli. La vigna, la vite, la vita.

CULTURA, PASSIONE E AMORE PER LA VIGNA

In una giornata di primavera, Eleonora Rossi si improvvisa come guida del centro storico di Cupra Marittima (Ascoli Piceno): un paese bellissimo, pieno di storia, situato a venti chilometri dalla montagna e privilegiato dalla presenza del mare. Cupra rappresenta la dea della terra e della fecondità (Bona Dea per gli antichi Romani); infatti il comune conserva edifici e altri oggetti dedicati al suo culto nel Museo Storico dei Piceni. Con il nome di questa dea, identificata con Afrodite, è divenuto famoso anche un prodotto di bellezza femminile che ha iniziato la sua storia proprio a Cupra Marittima. «Come il mio paese di origine - prosegue Eleonora - anche la mia azienda si caratterizza per la propria femminilità».

«La storia ha inizio grazie a mia madre e ai miei nonni vignaioli che speravano in un mio interesse nel portare avanti l'attività di famiglia. Quando si è giovani, però, accade normalmente che ci si allontani da casa per capire quale sia il proprio interesse nella vita, inseguendo il mito della cultura; personalmente, in questo percorso, sono stata spinta anche dai miei nonni, che hanno sempre attribuito a essa un'importanza fondamentale per il futuro di una persona». Eleonora è diventata, infatti, una maestra, ed ha soddisfatto al contempo il bisogno di cultura e l'interesse per il sociale anche attraverso la partecipazione ad attività teatrali dove ha continuato a manifestare e privilegiare l'interesse per i temi legati alla terra. «Questo continuo interrogarsi e cercarsi - prosegue nel suo racconto - è finito quando ho scoperto che cultura e sociale erano la mia vigna, la mia terra, le mie origini, ma purtroppo ho impiegato un po' di tempo per capirlo. Alla fine mi sono resa conto che anche i miei viaggi mi riportavano con la mente, sempre e comunque, alle mie origini contadine».

Nella decisione di Eleonora di fermarsi a Cupra, nella sua vigna, è stato fondamentale l'incontro con Marco, il marito ingegnere con un percorso di vita differente dal suo, che l'ha aiutata a far affiorare i suoi bisogni e a capire come soddisfarli; Marco, in un certo senso, l'ha orientata verso tale scelta e in quelle che sono seguite.

L'arrivo di Eleonora e Marco nell'azienda di famiglia comporta un ritorno alla terra

AZIENDA AGRICOLA OASI DEGLI ANGELI

C.da S. Egidio, 50 – 63012 Cupra Marittima (Ascoli Piceno)

Anno di fondazione: 1997

Ettari coltivati a vigna: 10,5

Vitigni: Montepulciano e Bordò

Vini prodotti: Kurni, Kupra

Bottiglie prodotte all'anno: 6.000 circa

Export: Francia, Svizzera, Austria, U.S.A., Giappone, Russia



anche da parte dei genitori, ma inteso in senso diverso: infatti, per necessità economiche i genitori di Eleonora avevano abbandonato l'azienda, «poiché negli anni '70 e '80 questa non dava abbastanza da vivere». La mamma, infatti, diciotto anni prima, alla vigna aveva affiancato un agriturismo denominato "Oasi degli Angeli", coinvolgendo in cucina la stessa Eleonora. L'agriturismo nasce dal desiderio della madre di mantenere un legame forte con la sua terra e alla cucina aveva accostato anche tre stanze per far dormire gli ospiti.

Oggi l'agriturismo continua ad affiancare l'azienda agricola e, negli anni, la sua dimensione non è molto mutata. È aperto ai clienti solamente il fine settimana, poiché il resto del tempo della famiglia è dedicato al lavoro in vigna e nelle altre colture. L'Oasi degli Angeli è un'azienda che merita di essere visitata e, a tal proposito, è Marco ad accompagnarmi presso la sua vigna, caratterizzata dall'utilizzo del Montepulciano (vitigno rosso di riferimento del Piceno) e coltivata con metodo non interventista secondo un sistema di allevamento ad alberello e cordone speronato. L'azienda ricade in un'area SIC (Sito di Interesse Comunitario), un'area selvatica ancora intatta, che Eleonora e Marco hanno contribuito a identificare e tutelare attraverso la costituzione del Comitato per la salvaguardia ambientale della valle.

Man mano che Eleonora racconta, le affiorano alla mente i ricordi dei suoi genitori che vendevano l'uva da vino nelle cassette ai commercianti, del padre che produceva il vino per autoconsumo nella grotta, dietro l'abitazione, dove adesso si trova la cantina. Già i suoi nonni nella vigna impiegavano solo rame, zolfo e calce viva, mentre Eleonora e Marco nel tempo li hanno eliminati completamente, utilizzando prodotti alternativi: silicati, propoli, aglio, ortica, latte, micorrize e altri, per avere ancor più equilibrio e territorialità.

Con il loro arrivo in azienda, l'acquisto di terreni limitrofi permise di estendersi fino a circa 40 ettari. Oggi l'Oasi degli Angeli è un'azienda con produzioni diversificate, dove la vigna si integra perfettamente con gli ulivi, il bosco, il grano e il foraggio per gli animali da cortile. Nello specifico, 10,5 risultano gli ettari in produzione e 6.000 le bottiglie prodotte per due tipologie di vini: il Kurni (con vitigno Montepulciano) e il Kupra di uve Bordò²⁶. Il primo è il fiore all'occhiello di Eleonora e Marco, perché li rappresenta nella loro essenza di produttori di vini del Piceno. Le ultime annate sono state buone dal punto di vista meteorologico, comportando una più facile gestione della vigna. «Bisogna osservare l'ambiente circostante in tutti i suoi aspetti, rispettarlo, viverlo e interagire con esso», aggiunge a tal proposito Eleonora.

Parlando del metodo di produzione tradizionale, Eleonora evidenzia la necessità di non diserbare, perché «è come se la terra in questo modo venisse violentata. Una produzione di tipo artigianale parte necessariamente dalla vigna, dove si lavora per produrre un vino dignitoso e buono, prestando ascolto alla terra, interpretandone tutti i comportamenti e capendo ciò di cui la pianta ha bisogno nelle varie fasi e periodi dell'anno. Questo lo abbiamo imparato dal lavoro dei nostri genitori o da chi ha maggiore esperienza di noi, facendo appello alla tradizione che si può crescere e acquisire le adeguate e necessarie competenze. I maestri per noi sono stati lo zio Umberto, che oggi ha 85 anni, e la zia Pierina, che vive ancora da sola nel suo podere. Sono stati loro a trasmetterci i saperi e le necessarie conoscenze».

Eleonora e Marco ritengono che l'azienda mantenga buoni legami con il territorio di riferimento e soprattutto con gli anziani del posto, poiché è da questi che loro hanno appreso le diverse tecniche colturali, come l'impianto ad alberello, e dai quali hanno ancora molto da imparare. Il legame con il territorio, però, emerge con forza anche dai fitti contatti lavorativi che Eleonora intesse con altri produttori, molti dei quali facenti parte dell'associazione denominata "I Piceni Invisibili", con la quale nel passato ha partecipato al Vinitaly, e che oggi è presente alla manifestazione vitivinicola annuale che si tiene a Cerea. La decisione di mantenere in piedi relazioni con associazioni e consorzi è legata alla volontà di entrambi di costruire qualcosa di buono per il territorio, cooperando e lavorando in sinergia con gli altri.

«Di territorio per una produzione naturale e biologica ce n'è in abbondanza, e molti oggi si stanno convertendo a questo tipo di approccio» riflette Eleonora, la quale, nonostante sia una produttrice biologica non certificata, ha molto contribuito, insieme all'attività di consulenza di Marco, a creare nella sua area una cultura del biologico e del naturale.

I canali di commercializzazione dei prodotti sono rappresentati per un 20% dalla vendita diretta in azienda, che viene incentivata soprattutto attraverso l'attività agrituristi-

²⁶ Secondo quanto spiegato da Marco ed Eleonora, da circa 200 anni nella loro zona il vitigno viene chiamato proprio così (Bordò), che nulla ha a che vedere con l'italianizzazione di "Bordeaux". Trattasi infatti di un biotipo di Cannonau/Grenache giunto dalla Maremma su una linea di transumanza, con i pastori di origine sarda che lo chiamavano "Burdu" o "Su burdu", che vuol dire "bastardo", e che dai contadini del luogo nel tempo è stato ammorbidito in "Bordò".



Azienda Agricola Oasi degli Angeli. Colore.

ca del fine settimana. I clienti sono prevalentemente italiani e giovani, si tratta perlopiù di persone che amano la natura, appassionate di temi ecologici, nonché del lavoro in vigna. I piatti che Eleonora propone sono legati al territorio e alla tradizione, ma reinterpretati con l'aggiunta della propria personalità. Altri canali, che coprono l'80% delle vendite, sono rappresentati dal settore Ho.Re.Ca., dai dettaglianti, i negozi specializzati e i distributori. Il mercato di sbocco della produzione vinicola dell'Oasi degli Angeli è prevalentemente nazionale, regionale e provinciale (per il 60%), mentre il resto è venduto all'estero.

Eleonora ha, infatti, sempre pensato in maniera "naturale" e il significato di questa espressione lo spiega molto bene quando dice che «nel vino tale caratteristica si sente, perché quando lo bevi senti proprio la natura che ti entra dentro, ti si apre come una finestrella. Quando bevi naturale non ti va più di tornare indietro, sviluppi una certa sensibilità che cresce man mano». In effetti, quando bevi il vino di Eleonora senti proprio quello che lei definisce "il territorio dei nonni, quello del vitigno Montepulciano". «Naturale inoltre è l'intero processo che va dalla vigna alla cantina», prosegue Eleonora. L'uva viene raccolta in cassette e deve essere sana; la fermentazione rappresenta un momento delicatissimo per la formazione delle qualità aromatiche e gustative del vino e in questa fase non si utilizzano lieviti e solforosa; la durata può variare di volta in volta a seconda dell'annata e di altre caratteristiche, come la quantità di zuccheri, lo spessore della buccia dell'uva e l'andamento climatico. Dopodiché il vino viene messo in affinamento in legno per due anni. «Il Montepulciano è un vitigno importante – dice Eleonora – è come la Cappella Sistina, ossia è perfetto così com'è, e tu non puoi aggiungere o togliere niente». L'imbottigliamento viene eseguito a caduta con un piccolo impianto semiautomatico senza filtrazione né chiarifica. La maturazione del vino, infatti, avviene totalmente in legno sia per il Kurni che per il Kupra, acquistando così stabilità. L'imbottigliamento avviene, generalmente, nel mese di giugno/luglio, mentre le potature vengono fatte a gennaio/febbraio con la luna calante, fermandosi in concomitanza della luna crescente.

L'Oasi degli Angeli come azienda produttrice di vini aderisce in qualità di socia al Consorzio Viniveri. Eleonora ha molto creduto in quest'esperienza, in quanto le ha permesso di confrontarsi con i percorsi di vita di altre donne imprenditrici come lei. «Al suo interno si sono creati molti rapporti al femminile, il problema è che si è troppo distanti e quindi fare di più, in molti casi è difficile. Il Consorzio ti permette di costituire un gruppo che aiuta nello scambio di informazioni ed esperienze, e fa sì che poi si possa creare un'esperienza simile in piccolo nel territorio Piceno, magari insieme ad altri piccoli produttori. Nel Consorzio, infatti, c'è ancora molto da lavorare per crescere e insieme si potrà fare certamente di più». L'intervista ormai volge al termine ed Eleonora la conclude citando un'altra frase di Mario Soldati: «Il vino è la poesia della terra - e aggiunge con un sorriso - e permette al vignaiolo di vivere grazie al suo prodotto, frutto del suo duro lavoro!» ○



Paolo Bea durante la legatura con giunto fresco.

PAOLO BEA: LA NATURA VA OSSERVATA, ASCOLTATA, COMPRESA, MAI DOMINATA

Se si è capitati a Montefalco, si comprenderà appieno che si tratta di un posto dove la quiete è ancor più invasiva della bellezza del paesaggio e dove si ha la sensazione che tutto sia dipinto, inserito in una dimensione temporale statica che non si scalfisce al passare delle stagioni. In questa terra ricca di tradizioni, oggetto di numerose citazioni letterarie, ci s'imbatte in una realtà agricola che sembra anch'essa senza tempo: quella della famiglia Bea. Quest'ultima è, infatti, un esempio imprenditoriale moderno, ma con radici in un passato non recente, che ha incamerato il vissuto di diverse generazioni prima di approdare alla filosofia che ora contraddistingue i suoi prodotti.

Per comprendere al meglio l'esperienza dell'azienda, bisogna partire dai componenti della famiglia Bea e dalla loro sensibilità nell'allevare il vigneto. Ciascuno di loro, da Paolo a Marina, passando per i figli Giuseppe e Giampiero, ha un ruolo ben definito e conosce perfettamente la storia di ogni singola vite. Paolo è il vignaiolo esperto dell'azienda: le viti, la cura e il terreno sono il suo pane quotidiano. Marina è una compagna attenta che ha condiviso l'amore per la vigna di suo marito e ne ha incoraggiato le scelte. Secondo Giampiero, « grazie al loro naturale agire, insieme sono riusciti a divenire un modello da seguire per i figli, per i quali è stato impossibile allontanarsi dalla passione per quella terra e l'attività». Giampiero e Giuseppe si sono inseriti in azienda in maniera complementare, lavorando per il bene comune, ma con un approccio del tutto personale. Fu Giampiero che all'inizio degli anni ottanta decise di indirizzare l'opera quotidiana dei genitori verso una ristrutturazione aziendale. Tale progetto si incentrò sulla produzione di vino e olio in bottiglia senza l'uso di chimica di sintesi nei propri campi. Un proposito fondato su valori etici di rispetto delle origini, dell'ambiente, dell'uomo e del suo lavoro, «che una volta realizzato ha anche migliorato il profitto dell'azienda».

ANTICA AZIENDA AGRICOLA PAOLO BEA, VIGNAIOLO IN MONTEFALCO

Via Cerrete, 8 – 06036 Montefalco (Perugia)

Anno di fondazione: 1790

Ettari coltivati a vigna: 11

Vitigni: Grechetto, Malvasia, Chardonnay, Sauvignon Garganega, Trebbiano Spoletino, Sangiovese, Montepulciano, Sagrantino

Vini prodotti: Santa Chiara IGT Bianco Umbria, Arboreus IGT Bianco Umbria (Trebbiano Spoletino), Montefalco Rosso e Riserva DOC, San Valentino Umbria Rosso IGT, Rosso de Vèò Umbria Rosso IGT, Montefalco Sagrantino DCG secco e passito

Bottiglie prodotte all'anno: 60.000 circa

Export: Stati Uniti, Giappone, Europa

Non appena varcata la soglia della tenuta, si intravede una casetta di campagna, graziosa, con un portone che lascia presagire la frescura degli interni. Tutto intorno, l'aia con gli odori e i colori della campagna umbra.

Qui un visitatore attento si accorge che il cuore dell'azienda è lì, concentrato in quelle mura, perché da almeno cinquecento anni si pratica l'attività vitivinicola e da poco più di trenta si è avviata la commercializzazione dell'olio e del vino in bottiglia. All'ingresso di casa Bea, ti accolgono le botti e una stanzetta in cui puoi ammirare i colori e le etichette dei vini poggiate in evidenza accanto alle bottiglie. Il timoniere che ti conduce alla scoperta dell'azienda è Giampiero: a lui anche l'arduo compito di coordinare il lavoro di tutta la famiglia.

La visione delle vigne si materializza subito quando apprendi che, per anni, papà Paolo ha trascorso intere giornate nel vigneto e ogni tecnica e cura è stata praticata con il beneplacito della natura che, con i suoi tempi, ha restituito un prodotto ricavato utilizzando sistemi ammessi dall'agricoltura biologica e sperimentando prodotti naturali e di reintegro della flora d'origine. In cantina viene fatto un utilizzo molto limitato di anidride solforosa, escludendo altresì qualsiasi tipo di aggiunta (lieviti, enzimi, nutrienti, concentrati, ecc.) e stabilizzazioni forzate.

Mentre Giampiero racconta delle fasi lunari e dell'importanza di certe tradizioni per raccogliere l'uva prima e per la pigiatura poi, ci si accorge che da Bea si è padroni del tempo, perché il segreto di tutto è lì. Dalla potatura al raccolto, dalla vendemmia alla conservazione dei grappoli, dalla pigiatura all'imbottigliamento, tutto avviene in tempi che sono quelli della natura, né lunghi né pilotati, semplicemente naturali.

L'azienda si estende su 16,5 ettari di cui 12 sono a vigneto e 1,5 a uliveto, da dove la famiglia produce anche dell'olio. E così, mentre Marina allietta la visita con un ciambellone che profuma di bontà nostrana, Giampiero spiega il metodo con cui ciascun vino è generato dalla natura attraverso l'assistenza della famiglia, senza mai usare sistemi dominanti e di stabilizzazione forzata. I quantitativi prodotti di vino sono variabili di anno in anno, per cui anche gli acquirenti sono a conoscenza del fatto che le disponibilità non sono costanti e possono variare anche consistentemente di anno in anno. Eppure, per avere a tavola una bottiglia di questi vini, le richieste arrivano da molto lontano: Russia, Danimarca, Kazakistan, Regno Unito, Giappone, Svizzera e Stati Uniti. Giampiero ricorda bene il suo ultimo viaggio proprio negli USA e si emoziona ripensando alla calorosa accoglienza e l'intensità dell'attesa espresse dai buyer presenti, tutti "invaghiti" del suo vino. Le vendite a livello locale e nazionale rappresentano appena il 15% della produzione totale, poiché Giampiero ha da sempre privilegiato la fidelizzazione della clientela attraverso la vendita diretta a discapito dei canali di distribuzione ordinari.

A proposito dei vini, la collezione di Bea è composta da nove punte che comprendono due bianchi IGT (il Santa Chiara e l'Arboreus Trebbiano Spoletino), l'immane



Antica Azienda Agricola Paolo Bea, vignaiolo in Montefalco. Vigneto "Pagliaro", con in sottofila piante di carciofo.

Montefalco Rosso, anche riserva e ancora due rossi IGT (il San Valentino e il Rosso de Veo), quest'ultimo anche da tavola, e per finire il Montefalco Sagrantino DOCG, secco e passito, per una produzione totale di quasi 60.000 bottiglie l'anno.

La comprensione piena di questi vini si ha degustandoli, ed è lì che continua il percorso nei sapori di pane fresco e fichi secchi per i bianchi, di mela e vaniglia per il Montefalco, di kaki, more e prugne per il Sagrantino. L'imbottigliamento di questi vini avviene normalmente a fine settembre e prima della vendemmia, dopo circa tre anni dalla pigiatura; alcuni vini, come il Sagrantino, resistono ben oltre i 15 anni, sebbene anche gli altri si distinguono per la longevità. «Infatti – secondo Giampiero – il vino "generato" con il trascorrere del tempo evolve, ma raramente diviene imbevibile, poiché in bottiglia arriva vivo e tale rimane».

La produzione di vini di Bea è accompagnata da una nobile qualità intrinseca, che è quella di un terreno amico e amato, nonché di una scelta di antichi vitigni autoctoni che si sono adattati nel tempo sul territorio e che oggi ne sono parte integrante. Ma la significativa esperienza imprenditoriale emerge anche dalle numerose considerazioni fatte da Giampiero sull'ambiente e i metodi di produzione integrata. Questa azienda a carattere familiare, che su semplicità e naturalezza ha costruito la propria mission, ha fatto propri concetti e atteggiamenti di responsabilità sociale, attuandoli in maniera efficace e proficua non solo per accrescere la propria reputazione, ma anche per salvaguardare il futuro delle prossime generazioni.

La visita si conclude nel nuovo impianto che i Bea hanno tirato su con la stessa tenacia e con lo stesso entusiasmo che contraddistingue tutta la loro attività. Con la partecipazione a un bando regionale a cofinanziamento comunitario, è stato realizzato un edificio ispirato ai concetti di bioarchitettura attraverso l'uso di materiali naturali, in cui è stato praticato un gioco di correnti tra la cantina e i piani sovrastanti, per garantire la continuazione di quel



Antica Azienda Agricola Paolo Bea, vignaiolo in Montefalco. Bottaia di affinamento.

processo di vinificazione naturale che l'azienda ha adottato e che contraddistingue l'intera produzione. Il nuovo opificio si inserisce nel contesto senza difficoltà, perché i canoni di costruzione, i materiali utilizzati e la dislocazione sono lineari e moderni, seppur con un richiamo alla tradizione.

L'incontro con i Bea trasmette un'energia positiva che è difficile spiegare, un'energia emanata dalle cose e dalle persone che vanno all'unisono, alla ricerca di un equilibrio naturale, non artefatto. E questo è il motivo che ha accomunato i Bea al Consorzio Viniveri, in cui Giampiero ha avuto un ruolo proattivo, essendone dal 2003 uno dei quattro fondatori, fino a diventarne il presidente nel 2010. L'aver incontrato altri produttori che hanno posto al centro dei loro obiettivi la salubrità del prodotto e la sua naturalezza ha rafforzato l'energia dei singoli, che si affidavano allo studio dei ritmi della natura per pianificare al meglio le proprie tecniche e il proprio lavoro nei campi. Questo accomunarsi ad altri, anche se geograficamente lontani, ha consentito di superare l'isolamento derivato dalle dimensioni mediamente più contenute dell'azienda rispetto ad altri produttori della zona, creando l'opportunità di diffondere visioni e tecniche produttive a un segmento di consumatori attenti alla qualità del prodotto e pronti a recepire le informazioni specialistiche sui vini "naturali". Secondo Giampiero, «dopo dieci anni investiti a promuovere il movimento dei vini naturali in Italia, c'è bisogno di lavorare per riuscire a costituire una federazione tra le varie associazioni di vini naturali di tutta Europa, affinché si raggiunga la legittimazione del "Vino Naturale", che al momento non esiste. Ciò diviene dunque una priorità, specialmente da quando l'8 marzo 2012 la Commissione europea ha legittimato l'esistenza dei vini biologici, seppur ancora ben lontani dalle modalità con cui operano i "vignaioli del naturale"» ○

PANTELLERIA IN SORSI: I PROFUMI E I COLORI DELL'ISOLA RACCONTATI DA SALVATORE FERRANDES

Una vita semplice, fatta di cose essenziali, di sensazioni, di colori e profumi, di ricordi e tradizione, in cui la vera innovazione, a dispetto della tecnologia, sta nel rispetto di quello che ci è stato tramandato.

Tutto questo si trova a casa Ferrandes, in contrada Mueggen, a Pantelleria. La storia narra che il capostipite della famiglia fosse probabilmente uno dei capitani d'armi che, intorno al 1300-1400, furono inviati dagli Spagnoli sull'isola per difenderla dai Turchi.

Già allora, per sopravvivere sull'isola, molto fertile e di origine vulcanica, le famiglie vivevano di agricoltura in vere e proprie fattorie autosufficienti. E così è stato per secoli.

«Faccio parte di una famiglia di contadini. Respiro agricoltura dalla nascita», ama ricordare con orgoglio Salvatore Ferrandes, 57 anni, che sin da piccolo partecipava alla vita di campagna raccogliendo capperi e sgrappolando uva passa e che, dopo una parentesi per motivi di studio di qualche anno a Palermo, intorno al 1968, decise di tornare nella sua Pantelleria e di non andare più via.

Qui, alla fine degli anni settanta, iniziò a dedicarsi alla produzione di uva passa, che insacchettava e vendeva a Firenze, mentre tutti si lasciavano incantare dai contributi europei per la distillazione, che portarono al graduale abbandono delle campagne.

L'iniziale tentazione di rendere l'azienda più moderna, passando dalle tipiche ma laboriose conche pantesche a vigneti a spalliera, venne presto sostituita dalla "vera innovazione": guardare al passato, lasciando che quell'ettaro e 85 are di viti di 80 anni continuassero a dare quei preziosi frutti, che Salvatore ama definire "il nettare degli dei", sintesi di terroir e lavoro.

L'uva passa e i capperi di Ferrandes conquistarono poi il mercato d'oltralpe, grazie anche a Dominica, una elegante e determinata donna svizzera, che poi diventò la moglie di Salvatore.

AZIENDA SALVATORE FERRANDES

Via del Fante, 8, C/da Tracino-Kamma – 91017 Pantelleria (Trapani)

Anno di fondazione: 1976

Ettari coltivati a vigna: 1,85

Vitigni: Moscato di Alessandria

Vini prodotti: Passito di Pantelleria

Bottiglie prodotte all'anno: 6.000 circa

Export: Svizzera, Stati Uniti, Europa



Oggi l'azienda commercializza uva passa, passito e capperi, curando molto il packaging. «Si tratta di un'attività laboriosa ma anche molto gratificante - spiega - sia per il ritorno economico, superiore rispetto al prodotto sfuso, sia perché le confezioni vengono vendute a persone che comprendono il valore dei prodotti contenuti». Un valore che da un anno e mezzo Salvatore aumenta grazie all'adesione al Consorzio Viniveri, che gli permette di valorizzare ulteriormente la naturalità del proprio passito in Italia e nel mondo.

L'attuale strategia di vendita aziendale si basa principalmente sul passaparola, considerato che secondo Salvatore il rapporto diretto, unitamente alla qualità dei prodotti, favorisce la fidelizzazione dei clienti.

L'obiettivo è, in ogni caso, quello di conquistare nuove nicchie di mercato, anche perché le quantità prodotte non riuscirebbero a soddisfare attualmente le richieste della grande distribuzione organizzata. Inoltre, secondo Salvatore, l'associazionismo o la cooperazione rappresentano orizzonti troppo distanti dalla filosofia della piccola azienda siciliana e, più nello specifico, pantesca, anche se costituirebbero un valido supporto alle attività dei piccoli imprenditori.

Ferrandes lavora in stretto connubio tra tradizione e innovazione. Il legame con la tradizione ha permesso a Salvatore di mantenere vivo il ricordo del passato agricolo dell'isola e della famiglia di origine, e di sostenere anche metodi di coltivazione antichi,

che gli hanno consentito di affermare e migliorare la propria immagine e i propri canali commerciali.

«Originariamente a Pantelleria ogni famiglia era autosufficiente, riusciva a produrre tutto ciò che era necessario per il proprio sostentamento e tutta l'isola era coltivata - ricorda - tornando dalla Sicilia si vedevano le terrazze zappate, che cadevano a scalare verso il mare, solo la montagna non era coltivata: questo ricordo mi ha fatto scegliere di dedicarmi all'agricoltura biologica da metà degli anni ottanta, un metodo di produzione nel rispetto dell'ambiente e del territorio». Col tempo l'attività turistica spinta ha prevalso sul settore primario e l'equilibrio tra panteschi e agricoltura è stato fortemente compromesso. «Se tutti ci fossimo dedicati a una gestione sostenibile del territorio, oggi Pantelleria sarebbe diversa - spiega Salvatore - e avremmo avuto un perfetto connubio tra turismo e agricoltura».

Tra gli elementi di valore della tradizione agricola pantesca da non sottovalutare c'è la capitalizzazione del lavoro. «I terrazzamenti fatti dai nostri avi resteranno qui per sempre. È un grande lavoro che ha salvato il territorio, il cui suolo, diversamente, avrebbe subito un forte dilavamento a causa delle piogge».

Ma tornando al vino, secondo Salvatore si registra una corsa smodata da parte della aziende alla notizia a tutti i costi per far parlare di sé: «Di certo è importante comunicare, ma lo è ancora di più fare un buon vino». Inoltre, ritiene che ci siano, in parecchi



Azienda Salvatore Ferrandes. Viti nelle conche a Mueggen.



produttori, posizioni molto estreme per quanto riguarda il vino naturale. «Prima di tutto produrre in maniera naturale non significa non effettuare alcun trattamento: c'è il rischio, parlando di Passito, di produrre un vino malato, che non può avere successo nel mercato. Per quanto riguarda la mia filosofia lavorativa, metto molta attenzione nella conduzione dei terreni: niente diserbanti né prodotti chimici, concimazione organica, zolfo o rame, se non raramente quando se ne presenta la necessità; in cantina solo il minimo indispensabile di solforosa, niente chiarificanti con allergeni e nessun additivo; credo nelle certificazioni, che ci sia insomma qualcuno che controlli, analizzi, verifichi: non sono solo carte, come molti sostengono».

L'importante, secondo Salvatore, è produrre e coltivare secondo coscienza. «All'inizio della nostra attività non avevamo certificazioni, perché vendevamo i nostri prodotti in Svizzera ed erano direttamente i nostri clienti a spedire periodicamente i loro controllori in incognito e senza preavviso, per verificare le condizioni di coltivazione e di produzione».

Quando questi clienti rischiarono di chiudere e l'azienda, di conseguenza, rischiava di non avere più un mercato, Salvatore decise di aderire al regime biologico certificato Codex²⁷. «Si tratta di regole di produzione che riusciamo a rispettare senza grandi problemi

²⁷ Società che svolge attività di controllo e certificazione dei prodotti biologici.

perché ci troviamo a Pantelleria e il clima ci aiuta – precisa - in altre parti d'Italia probabilmente avrei dovuto rinunciare a tanta naturalità».

Pantelleria è, dunque, un'isola felice. «Forse, in annate particolari è necessario dello zolfo o un po' di rame nei vigneti, soprattutto in primavera e in alcuni terreni dove il rischio peronospora è più alto - spiega - ma normalmente noi utilizziamo solo del concime naturale in vigna per aiutare le piante e pochissima anidride solforosa nella lavorazione del vino in cantina. Non uso chiarificanti della vitivinicoltura convenzionale come, ad esempio albumina e caseina, perché possono provocare reazioni allergiche».

Fino a oggi l'imbottigliamento è stato esternalizzato, ma presto il vino sarà imbottigliato all'interno dell'azienda. «Dal 2007 stiamo ristrutturando la cantina, allestendo un locale per imbottigliare; da un anno e mezzo siamo fermi da un punto di vista commerciale, ma presto speriamo di potere trasformare tutta l'uva prodotta».

Mentre si dirige verso un bellissimo giardino arabo²⁸ che si trova a fianco della vigna, Salvatore racconta della sua adesione al Consorzio Viniveri, nata dalla volontà di conoscere altri viticoltori che avessero in comune con lui il modo di produrre “vini secondo natura” nel rispetto del territorio: «Trovo negli altri soci anche un forte senso di solidarietà che non mi fa sentire solo di fronte alle difficoltà, tra le quali quelle legate alla burocrazia», confessa Salvatore.

Progetti per il futuro: «Riuscire a collaborare con i soci del Consorzio per farci sentire meglio dalle istituzioni o vendere assieme i nostri prodotti in modo da avere una maggiore forza contrattuale».

La storia di Salvatore continua con determinazione e orgoglio a Pantelleria, un'isola dove il sole e il vento esaltano i profumi, i colori e le sensazioni racchiusi in un sorso di vero passito ○

28 I “giardini arabi” sono costruzioni di origine persiana. Chiamati inizialmente “cilindri del silenzio” a causa dell'originaria funzione funeraria, furono successivamente trasformati dagli arabi in veri e propri monumenti agricoli.

Si tratta di recinti in pietra lavica murata a secco, quasi sempre a pianta circolare, la cui altezza può variare da uno ad oltre tre metri in funzione della grandezza delle piante coltivate al loro interno (quasi sempre agrumi). La struttura, priva di copertura, ha un'unica stretta apertura per l'accesso e piccole aperture secondarie alla base per consentire il passaggio di acqua piovana. La sommità del muro è inclinata verso l'interno per consentire il convoglio di una maggiore quantità di acqua piovana. Le mura hanno la funzione di proteggere le piante dal vento e di trattenere l'umidità notturna, creando così, all'interno del giardino, un microclima molto più fresco e umido rispetto a quello dell'ambiente esterno circostante.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Bietti, G. – *Vini naturali d'Italia. Manuale del bere sano*, volumi 1-4. Edizioni Estemporanee, 2011.
- Briamonte L. e Hinna, L. - *La responsabilità sociale per le imprese del settore agricolo e agroalimentare*, ESI, Napoli, 2008.
- Cogliati, S. - *Vini naturali una breve guida per sapere cosa sono*. Sarfati; 2009.
- Feiring, A. - *All you need to know about natural wine*. Civil Eats. 6 settembre 2012. <http://civileats.com/2012/09/06/all-you-need-to-know-about-natural-wine-in-your-inbox/>.
- Feiring, A. - *The Battle for Wine and Love or How I Saved the World from Parkerization*. Houghton Mifflin Harcourt; 1 edition (May 19, 2008).
- Fukuoka, M. - *La rivoluzione del filo di paglia. Un'introduzione all'agricoltura naturale*. Libreria Editrice Fiorentina (January 1, 2003)
- Goode, J. e Harrop, S. - *Authentic Wine: Toward Natural and Sustainable Winemaking*. University of California Press, 2011.
- INEA, 2007 - Linee guida - La responsabilità sociale per le imprese agricole e agroalimentari, Roma.
- Sangiorgi, S. - *L'invenzione della gioia. Educarsi al vino. Sogno, civiltà, linguaggio*. Porthos Edizioni, 2011.
- Scarso, S. G. - *Il vino in Italia, regione per regione guida narrata al turismo del vino* - Castelvecchi Editore, 2011.

*Finito di stampare nel mese di dicembre 2012
dalla CSR Centro Stampa e Riproduzione - Roma*

collana STUDI SULL'IMPRESA

ISBN 978-88-8145-238-5